



**OSBORNE
CLARKE,**
OBIETTIVO 20-20

TUTTI I NUMERI DEL
**PRIVATE
DEBT
ITALIANO**

Speciale
Legalcommunity
**IP&TMT
AWARDS 2017**

FATTURATI BONELLIERE DE IN VETTA

Lo studio si conferma al primo posto anche nel 2016 con ricavi che sfiorano i 150 milioni di euro. Ludovici Piccone & Partners è lo studio che è cresciuto di più: +36,9%. Mentre Dla Piper resta la prima insegna internazionale. Il mercato sfonda il tetto dei 2 miliardi

TONUCCI:
il socio di capitale?
FINALMENTE





SALOMON RUNNING MILANO

17 SETTEMBRE 2017

9.9
KM

15
KM

25
KM

Con il patrocinio di:



Sponsored by:



In collaborazione con:



Partner:



Media partner:



Per ulteriori informazioni consulta il sito www.runningmilano.it

PERCHÉ *COMUNICAZIONE* può far rima con **CASSAZIONE**

di nicola di molfetta

N

ei giorni scorsi sono state pubblicate le motivazioni di una sentenza della Corte di Cassazione (9861/2017) che è intervenuta su un tema di grande interesse: la possibilità per gli avvocati di rendere noti i nomi dei loro clienti.

La pronuncia del giudice di ultima istanza si è resa necessaria dopo la sanzione e i relativi ricorsi di alcuni avvocati marchigiani che erano stati ripresi dal loro Consiglio dell'Ordine per aver riportato sul proprio sito internet (e con il loro consenso) i nomi dei principali clienti assistiti in via continuativa o su progetti specifici.

La cosa ha turbato molti avvocati. E non a caso. Del resto, la prassi di parlare dei propri clienti o dei mandati ricevuti è oramai molto diffusa. Quindi, si sono chiesti in tanti, come bisogna prendere questa pronuncia?

Anzitutto leggerla può essere un esercizio utile. Ed è quello che abbiamo fatto.

Come ovvio, la Cassazione non può che applicare le leggi e le regole vigenti. E quindi, posta dinanzi all'obiezione che il dl 223/06, meglio noto come decreto Bersani, ha previsto «l'abrogazione delle disposizioni legislative e regolamentari che prevedono il divieto di svolgere pubblicità informativa circa i titoli e le specializzazioni professionali, le caratteristiche del servizio offerto nonché il prezzo e i costi complessivi delle prestazioni», la Cassazione ha sottolineato che la norma liberalizzatrice non fa alcun accenno esplicito alla possibilità di rivelare al pubblico il nome dei propri clienti.

Qualcuno potrebbe pensare che il tema clienti possa essere risolto dal riferimento alle «caratteristiche del servizio offerto». Ma giustamente, il giudice sottolinea che ciò richiederebbe un'interpretazione a dir poco ampia del concetto di pubblicità informativa. E a questo aggiunge che di tale interpretazione andrebbe «verificata

**La cosa ha turbato molti
avvocati. E non a caso.
Del resto, la prassi di parlare
dei propri clienti o dei mandati
ricevuti è oramai molto diffusa**

Assembliamo ogni singolo orologio due volte.
Perché la perfezione richiede tempo.



A. LANGE & SÖHNE
GLASHÜTTE 1/SA

Per noi la perfezione è una questione di principio. Ecco perché, per principio, realizziamo tutti i segnatempo con la stessa cura e assembliamo ogni creazione due volte. Pertanto, dopo che l'orologio LANGE 1 FASE LUNARE è stato assemblato la prima volta e regolato accuratamente, viene nuovamente smontato.

I componenti del movimento vengono puliti e decorati a mano con tecniche di finitura e lucidatura, seguite dalla procedura di assemblaggio finale. Questo garantisce l'integrità funzionale sul lungo periodo e l'impeccabilità di tutte le finiture artigianali. Anche se richiede un po' di tempo in più. www.alange-soehne.com

Bergamo Cornali • **Firenze** Gioielleria Ugo Piccini • **Forte dei Marmi** Morini • **Milano** Pisa Orologeria
Milano Marittima Bartorelli • **Padova** Rocca 1794 • **Porto Cervo** Floris Coroneo • **Riccione** Bartorelli
Roma Hausmann & Co. • **Torino** Rocca 1794 • **Trieste** La Montre • **Venezia** Rocca 1794 • **Verona** Andrea Concato

Servizio Clienti A. Lange & Söhne • Tel. 02 3026.440

la compatibilità con le peculiari caratteristiche dell'attività libero-professionale considerata».

Il concetto è che quello che svolgono gli avvocati non è un lavoro qualsiasi e che, soprattutto, ha una particolare rilevanza nella misura in cui l'avvocato è «il necessario partecipe della funzione giurisdizionale». Nella sua lettura della questione, la Cassazione delinea la figura dell'avvocato e le caratteristiche principali della sua attività, facendo prevalentemente riferimento alla dimensione giudiziale dell'attività forense. «È proprio la stretta connessione tra l'attività libero-professionale dell'avvocato e l'esercizio della giurisdizione che impone dunque maggiore cautela in materia», si legge nella sentenza.

Insomma, in questa specifica pronuncia, il giudice supremo si concentra sulla possibilità di fare i nomi degli assistiti in vicende contenziose o comunque giudiziali, ferma restando la pubblicità del processo, quella del dibattimento e anche la pubblicità delle sentenze.

Di come si debbano comportare gli avvocati relativamente all'attività stragiudiziale che essi svolgono, però, si dice poco o nulla.

E questo forse lascia aperto uno spiraglio.

Certo, non va dimenticato che il codice deontologico sul punto non fa distinzioni: i nomi dei clienti, statuisce, non si possono fare.

Ma questa prescrizione, a nostro modesto avviso, non tiene conto delle moderne dinamiche di mercato.

Si pensi a quante siano le situazioni in cui sono i clienti stessi che chiedono agli avvocati di mostrare il loro track record (ovvero l'esperienza pregressa) in determinati settori, con tanto di indicazione delle operazioni seguite e del loro valore.

Si pensi anche alla pubblica amministrazione. La legge sulla trasparenza, come noto, impone la pubblicazione sui siti dei diversi enti e delle varie istituzioni degli elenchi di tutte le consulenze assegnate. Con la conseguenza che ciò che un avvocato non può pubblicare sul proprio sito, viene reso noto dall'ente che deve rispondere a un altro obbligo di legge.

Si aggiunga a questo la sempre più diffusa abitudine tra le società impegnate in operazioni straordinarie di rendere noti, nei comunicati stampa diffusi per informare il mercato circa le novità che le riguardano, i nomi degli advisor che le hanno affiancate, legali inclusi.

Gli esempi potrebbero continuare.

Ma questo ci serve per dire che forse la prescrizione deontologica, che nella sua ratio punta a evitare che un avvocato si faccia pubblicità a "spese" del suo cliente (ancorché consenziente), dovrebbe gradualmente cambiare, distinguendo i casi, le circostanze e l'opportunità di certe iniziative di comunicazione.

Perché quando esse servono a rendere più trasparente il mercato, a verificare le competenze di chi svolge un determinato lavoro tracciandone l'attività in maniera concreta e a far circolare informazioni che non possono che ampliare in maniera sana la concorrenza all'interno di un settore, forse più che vietate, andrebbero incentivate. 🍷

**Ma questa
prescrizione,
a nostro modesto
avviso, non tiene
conto delle
moderne dinamiche
di mercato**

nicola.dimolfetta@legalcommunity.it



FATTURATI BONELLIERE DE IN VETTA

Lo studio si conferma al primo posto anche nel 2016 con ricavi che sfiorano i 150 milioni di euro. Ludovici Piccone & Partners è lo studio che è cresciuto di più: +36,9%. Mentre Dla Piper resta la prima insegna internazionale. Il mercato sfonda il tetto dei 2 miliardi

12

Agorà

Castorino, Scandale e Cacciapuoti passano a McDermott

20

Il barometro del mercato

Ubi e Atlante sciolgono il nodo delle good bank

81

Follow the money

Anche le banche delocalizzano le proprie attività



OSBORNE CLARKE, OBIETTIVO 20-20



TONUCCI: IL SOCIO DI CAPITALE? FINALMENTE

TUTTI I NUMERI DEL PRIVATE DEBT ITALIANO

Il mercato è dominato da player nazionali. Le sgr rappresentano almeno il 71% degli operatori. In totale si contano almeno 28 società per oltre 30 fondi e un obiettivo di raccolta di oltre 5,5 miliardi



82

90 | **Lo scenario**
Il settore raccoglie 1,43 miliardi in tre anni

74 | **Focus**
Cambi di poltrona a tutto antitrust

95 | **Novità in pillole**
La direttiva sull'engagement degli azionisti delle quotate

98 | **Scenari**
L'm&a nei financial services vale oltre 21 miliardi



65

**ANGLANI:
«LA RIFORMA
SPINGERÀ
IL PRIVATE
ENFORCEMENT»**



106

GLI IN HOUSE? MEGLIO CHE VENGA DALL'IMPRESA

Parla Cameron Findlay, vice-president e general counsel di ADM. «Abbiamo bisogno di persone che sappiano come gestire le aziende». I consulenti sono raggruppati in un network che conta 18 realtà, tra cui Sidley Austin, Skadden e Baker McKenzie



140

SPECIALE IP&TMT AWARDS 2017



A MILANO BRILLA IL LUME DI TAGLIENTI

Un modello di business innovativo è valso la stella al format che punta anche agli eventi negli spazi di W37. «Così siamo riusciti a creare una sinergia positiva», spiega lo chef a *MAG*

118 | L'evento

Cibo, clima e tecnologie:
la lezione di Obama

125 | Food & business

Fiasconaro, il pioniere
della pasticceria artigianale

136 | Istruzioni per...

Codice etico?
Servirebbe un ingegnere

161 | Le tavole della legge

Parcomilano, in quell'angolo
di città che fa tanto Parigi

162 | Calici e pandette

Marcalberto
bollicine da leggere

164 | Aaa cercasi

8 posizioni aperte,
segnalate da 5 studi legali

N81 | 22.05.2017



MAG è una newsletter di legalcommunity.it

Direttore

nicola.dimolfetta@legalcommunity.it

con la collaborazione di

laura.morelli@financecommunity.it

gabriele.perrone@foodcommunity.it

rosaliera.iaquinta@inhousecommunity.it

Centro ricerche

vincenzo.rozzo@legalcommunity.it

alessandra.benozzo@lcpublishinggroup.it

Art direction: kreita.com

hicham@lcpublishinggroup.it

con la collaborazione di

samantha.petrovito@lcpublishinggroup.it

LC S.r.l.

Via Morimondo, 26 • 20143 Milano

Tel. 02.84.24.38.70

www.legalcommunity.it

Managing director

aldo.scaringella@lcpublishinggroup.it

General manager

stefania.bonfanti@lcpublishinggroup.it

Coo

emanuele.borganti@lcpublishinggroup.it

Eventi e comunicazione

eventi@lcpublishinggroup.it

Sales manager

marcello.recordati@lcpublishinggroup.it

Legal sales manager

diana.rio@lcpublishinggroup.it

Amministrazione

amministrazione@lcpublishinggroup.it

Per informazioni e pubblicità

info@legalcommunity.it

Hanno collaborato

anthony paonita,

luigi mula



Facciamo Codici dal 1954



www.latribuna.it



Cambio di poltrona

CASTORINO, SCANDALE E CACCIAPUOTI PASSANO A McDERMOTT

Cresce la sede milanese di McDermott Will & Emery. Dopo la decisione di concentrare l'attività dello studio a Milano, la law firm annuncia l'arrivo di tre nuovi soci tutti provenienti dalla sede italiana dello studio cinese King & Wood Mallesons. Si tratta, secondo quanto *legalcommunity.it* ha anticipato, di **Giancarlo Castorino** (foto), **Ettore Scandale** ed **Emidio Cacciapuoti**.

I tre nuovi soci portano con loro un team di 14 fee earners (tra cui quattro counsel). Questi ingressi rafforzano ulteriormente lo studio di matrice americana nelle aree banking & finance, corporate m&a, private equity e tax.

Cambio di poltrona

Roberto D'Onorio entra in *Equita Sim*

Roberto D'Onorio è, dal mese di maggio, general counsel di Equita Sim. L'avvocato proviene da State Street Bank Italia, dove ha lavorato per oltre sei anni come head of legal. D'Onorio ha anche lavorato come libero professionista, dal 2000 al 2010, presso gli studi legali Legance, Allen & Overy e Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners.

Cambio di poltrona
**CMS RAFFORZA
IL DIPARTIMENTO
BANKING & FINANCE
CON ARCANGELI**



Andrea Arcangeli (foto), secondo quanto *legalcommunity.it* può anticipare, lascia Simmons & Simmons ed entra in qualità di counsel nel team banking & finance dello studio CMS. Operativo nelle sedi di Roma e Milano, il professionista assume la responsabilità dell'area alternative investments e debt capital market. Arcangeli ha una specifica esperienza nel settore degli investimenti alternativi, avendo assistito primari clienti nella strutturazione e funzionamento di fondi e veicoli di investimento chiusi riservati a investitori professionali e specializzati in private equity, infrastructure e real estate.

Investi senza pensieri

È difficile trovare serenità quando si parla di investimenti, per questo c'è Moneyfarm.

Inizia oggi il tuo percorso di investimento online. Moneyfarm è il consulente finanziario numero 1 in Italia che ti offre un innovativo servizio di Gestione Patrimoniale.

Investire senza pensieri è oggi possibile: visita moneyfarm.com/ihc e scopri la promo esclusiva per InHouseCommunity.





Cambio di poltrona

RENATO SALSA è il nuovo ceo di Grace Capital Partners

Renato Salsa (foto) lascia il Fondo italiano d'investimento sgr, dove ricopriva il ruolo di senior partner, ed entra a far parte, quale chief executive officer, del family office svizzero Grace Capital Partners.

Basato a Lugano, Salsa si occuperà di sviluppare e implementare il business della società che conta una buona parte di clienti italiani, tra i quali medie imprese e privati. In particolare il gruppo si occuperà di portare avanti investimenti opportunistici e di svolgere attività di consulenza corporate in operazioni di finanza straordinaria. Il nuovo ceo, che sarà attivo anche a Milano, entra a guidare una struttura di 15 persone.

Nomine **Generali** nomina Granier nuovo country manager in Francia

Generali si riorganizza in Francia con l'ingresso di **Jean-Laurent Granier** in qualità di country manager e président directeur général (PDG) di Generali France con effetto dal primo giugno 2017.

Granier entrerà a far parte del Group management committee mentre l'attuale PDG di Generali France, **Eric Lombard**, continuerà a supportare il ceo su temi strategici e relativi agli affari istituzionali, mantenendo l'attuale ruolo di presidente di Europ Assistance e di componente del Consiglio di amministrazione di DVAG fino alla fine dell'anno, quando lascerà il gruppo.

sono lieti di invitarLa alla tavola rotonda

APPALTO E CAMBIO APPALTO

Quali rischi per il committente alla luce delle più recenti riforme
(L. 122 del 7.7.2016 e D.L. 25 del 17.3.2017)?

Giovedì 29 giugno 2017 . Ore 17,30

Carnelutti Studio Legale Associato . Via Principe Amedeo, 3 . Milano



Intervengono

Alessandro Guidobono Cavalchini General Counsel *La Rinascente*

Marco Cervini Direttore Area Relazioni Sindacali *Federazione Gomma e Plastica*

Maurizio Rizzi Responsabile Risorse Umane *Vaillant Group Italia*

Laura Scurati General Counsel *ITT Italia*

Giuseppe Bulgarini d'Elci Partner *Carnelutti Studio Legale Associato*

Alessandra Fabbri Partner *Carnelutti Studio Legale Associato*

Moderata

Rosailaria Iaquina Giornalista *legalcommunity.it e inhousecommunity.it*

Cambio di poltrona

BOTTINELLI È UFFICIALMENTE SENIOR PRINCIPAL IN INVESTINDUSTRIAL

Dopo le indiscrezioni dei giorni scorsi, Investindustrial conferma ufficialmente l'ingresso di **Maurizio Bottinelli** come senior principal. Bottinelli, classe 1966, ha ricoperto negli anni numerosi incarichi di prestigio in società di private equity arrivando ad assumere il ruolo di amministratore delegato di Clessidra.

Anche la sede di Londra di Investindustrial ha visto la nomina di un nuovo senior principal, si tratta di **Roberto Ardagna**, in Investindustrial dal 2009.



Lateral hire

Gatti Pavesi Bianchi cresce con Alessandro Corno

Secondo quanto risulta a *legalcommunity.it*, lo studio Gatti Pavesi Bianchi si appresta a mettere a segno un rilevante lateral hire. In arrivo, da Jones Day, c'è il partner **Alessandro Corno** (foto), la cui attività si concentra nel private equity e fund formation, nell'investment management e nei servizi finanziari.

Con Corno, che prima di entrare in Jones Day aveva lavorato in Dla Piper, passano a Gatti Pavesi Bianchi anche due collaboratori.



Cambio di poltrona

Giorgio Grasso nuovo name partner in Batini Traverso Grasso & Associati

L'avvocato **Giorgio Grasso** (foto) secondo quanto *legalcommunity.it* è in grado di anticipare, lascia Simmons & Simmons, dove era entrato come of counsel nel marzo 2015 sino a rivestire la qualifica di responsabile del dipartimento assicurativo, e si unisce come socio allo studio Batini Traverso & Associati, che diventa Batini Traverso Grasso & Associati (BTG Legal).

Oggi lo studio, che si avvale della collaborazione di circa 30 avvocati distribuiti negli uffici di Genova, Milano, Roma, Livorno, Ravenna e Napoli oltre che Londra, è specializzato in diritto assicurativo, shipping e trasporti ma offre servizi anche in settori come international trade, environment e corporate. In particolare, Grasso si occuperà di introdurre e sviluppare le practice di product liability, financial lines e cyber risk. Il suo compito sarà inoltre quello di gestire e ampliare le sedi di Roma, che attualmente conta 4 persone, e di Milano, che conta 5 risorse.

Investi senza pensieri

È difficile trovare serenità quando si parla di investimenti, per questo c'è Moneyfarm.

Inizia oggi il tuo percorso di investimento online. Moneyfarm è il consulente finanziario numero 1 in Italia che ti offre un innovativo servizio di Gestione Patrimoniale.

Investire senza pensieri è oggi possibile: visita moneyfarm.com/ihc e scopri la promo esclusiva per InHouseCommunity.





Le scuole

Chef Crippa presiede l'Accademia Bocuse d'Or Italia

Nasce ad Alba l'Accademia Bocuse d'Or Italia, con l'obiettivo di formare e preparare il team italiano che sfiderà le squadre di cucina degli altri Paesi europei alla selezione per la competizione mondiale fondata dallo chef francese **Paul Bocuse**.

L'Accademia Bocuse d'Or è presieduta da **Enrico Crippa** (foto), chef del ristorante Piazza Duomo di Alba, 3 stelle Michelin. I quattro chef candidati a rappresentare l'Italia alla finale europea di Torino 2018 sono **Paolo Griffa**, **Giuseppe Raciti**, **Martino Ruggieri** e **Roberta Zulian** (il vincitore sarà annunciato il 1 ottobre 2017). La finale mondiale è prevista invece a Lione nel 2019.

Incarichi

A COSTANZA ESCLAPON LA COMUNICAZIONE DI ALITALIA

Con l'arrivo dei tre commissari **Luigi Gubitosi**, **Enrico Laghi** e **Stefano Paleari** ad Alitalia, **Alessio Vinci** ha lasciato la direzione della comunicazione che ricopriva da gennaio 2016. La responsabilità del settore passa a **Costanza Esclapon** con un contratto di consulenza alla sua agenzia CsC. Da metà marzo Esclapon è anche consulente per la comunicazione al Gruppo 24 Ore su incarico dell'ad **Franco Moschetti**.



RSU, LTI, MBO,
Benefits, Retention, Welfare,
Premi di Produzione, Provvigioni,
Partecipazione agli utili?

*Vi creiamo
il pacchetto migliore.*

**Il diritto del lavoro
sempre al lavoro.
Dal 1925.**



Ius Laboris Italy Global HR Lawyers

Toffoletto De Luca Tamajo

MILANO • NAPOLI • ROMA • BERGAMO



UBI e ATLANTE

sciolgono il nodo delle GOOD BANK

Comprate Banca Marche, Etruria e CariChieti. Al fondo 2,2 miliardi di crediti deteriorati. Ecco gli studi in campo nell'operazione

Con la cessione a Ubi di Banca delle Marche, Banca Etruria e CariChieti, si è concluso definitivamente il salvataggio delle good bank. Intanto Quaestio ha chiuso la cartolarizzazione per conto del fondo Atlante II che prevede l'acquisto di circa 2,2 miliardi di euro lordi dalle tre banche. All'operazione hanno partecipato diverse law firm, da Pedersoli Studio Legale a Chiomenti.

Tutti gli studi nell'acquisto degli npls delle tre good bank da Atlante

Legance Avvocati Associati ha assistito Quaestio Capital Management Sgr, società di gestione del Fondo Atlante II, nella cartolarizzazione di circa 2,2 miliardi lordi di crediti deteriorati di Nuova Banche Marche, Nuova Banca dell'Etruria e Nuova Cassa di Risparmio di Chieti, tre delle quattro c.d. "good bank" create nel 2015 e controllate dal Fondo Nazionale di Risoluzione di Banca d'Italia fino alla cessione a Ubi Banca a seguito della cartolarizzazione.

L'operazione, che ha visto il Fondo Atlante II sottoscrivere inizialmente la totalità dei titoli di cartolarizzazione in vista di un successivo financing della tranche senior, presenta significativi profili di novità, sia per la contemporanea presenza di tre veicoli ex l. 130/1999 tramite cui il portafoglio di crediti deteriorati è stato

acquistato, sia per aver realizzato la cartolarizzazione di sofferenze derivanti da contratti di leasing risolti e non risolti, mediante utilizzo degli istituti del patrimonio destinato e del finanziamento destinato a uno specifico affare ex artt. 2447-bis e ss. cod. civ. per la segregazione dei rapporti giuridici residuali e dei beni oggetto dei contratti di leasing.

Il gruppo di lavoro di Legance è stato coordinato dal partner **Andrea Giannelli**, coadiuvato dai managing associate **Antonio Matino** e **Roberto Mazzarano**, dagli associate **Salvatore Sardo** e **Giovanni Nervo** e per specifici profili fiscali, dal counsel **Francesco Di Bari**. Il core team è stato inoltre supportato dal senior counsel **Vittorio Pozzi**, dai counsel **Antonio Siciliano** e **Marco Iannò** e dagli associate **Silvia Cecchini** e **Vincenzo Gurrado**.

Facchini Rossi & Soci ha assistito Quaestio Capital Management Sgr per la gestione delle tematiche fiscali con un team formato da

Francesco Facchini, Giacomo Ficaì e Alessia Vignudelli.

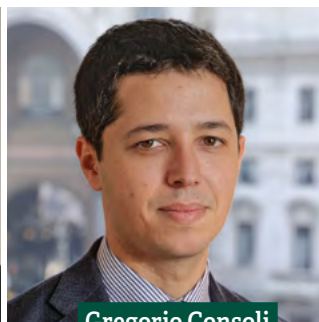
Credito Fondiario ha partecipato



Andrea Giannelli



Alberto Del Din



Gregorio Consoli

JAGUAR F-PACE 2.0 TD4 240 CV

QUAL È IL SUPERLATIVO DI STRAORDINARIO?



VIVI L'EMOZIONE DEL NUOVO MOTORE INGENIUM 2.0 TD4 240 CV ANCHE NEL LAVORO.

Dai ancora più performance al tuo business con Jaguar F-PACE, da oggi con il nuovo motore biturbo diesel della gamma Ingenium. La sua innovativa struttura in alluminio è nata per darti un'accelerazione continua e innalzare al massimo le prestazioni. E mentre la sua potenza ti fa emozionare, riduce consumi ed emissioni offrendoti un'efficienza senza precedenti.

Jaguar F-PACE PURE 2.0 TD4 240 CV AWD con cambio automatico può essere tua con un anticipo di € 4.500 e € 679* al mese per 48 mesi e 120.000 km.

Vieni a provarla in Concessionaria.

jaguar.it

JAGUAR F-PACE CON JAGUAR CARE

3 anni di garanzia ufficiale Jaguar

3 anni di manutenzione ordinaria

3 anni di assistenza stradale completa

Chilometraggio illimitato

In tutta Europa

THE ART OF PERFORMANCE

Consumi Ciclo Combinato 5,8 l/100 km. Emissioni CO₂ 153 g/km.

Scopri le soluzioni d'acquisto personalizzate di JAGUAR FINANCIAL SERVICES. Jaguar consiglia Castrol Edge Professional.

*Quotazione di noleggio riferita a F-PACE PURE 2.0 TD4 240 CV AWD. Canone mensile € 679 (comprensivo di anticipo di € 4.500). L'offerta include: 48 mesi e 120.000 km. Servizi inclusi: Immatricolazione, messa su strada e consegna del veicolo, Assicurazione RCA con penale risarcitoria, Assicurazione Furto e Incendio con penale risarcitoria, servizio di Riparazione danni con penale risarcitoria, PAI con penale risarcitoria, Manutenzione ordinaria e straordinaria presso la Rete Ufficiale Jaguar/Land Rover, Tassa di proprietà, Assistenza stradale 24 ore, Servizio Clienti dedicato, Gestione pratiche amministrative e multe, area web dedicata alla gestione veicoli. Tutti gli importi si intendono IVA esclusa. Offerta limitata all'approvazione dell'affidamento del Cliente da parte di ALD Automotive. Le informazioni contenute in questa pagina sono puramente indicative e non possono costituire in nessun caso un impegno contrattuale. Offerta valida fino al 30/06/2017.



WINNER

WORLD CAR AWARDS

2017 WORLD CAR OF THE YEAR
2017 WORLD CAR DESIGN OF THE YEAR



Periodo: 09 maggio 2017 - 22 maggio 2017
Fonte: legalcommunity.it

alle predette operazioni quale responsabile della due diligence sui portafogli cartolarizzati e master servicer delle cartolarizzazioni. RCC Studio Legale ha assistito Credito Fondiario nell'operazione

curando in particolare la strutturazione dell'operazione avente a oggetto il portafoglio leasing in tutti i suoi aspetti con un team composto, tra gli altri, dal partner **Alberto Del Din**, dai

counsel **Sofia De Cristofaro** e **Camilla Giovannini** e dal senior associate **Cosimo Pennetta**, nonché dai partner **Paolo Calderaro** e **Marcello Maienza**.

I profili fiscali dell'operazione per conto di Credito Fondiario sono stati seguiti dal **Francesco Fabbiani**, partner di F&C Studio Legale.

Chiomenti ha assistito le Target Bridge Institutions nelle operazioni di cartolarizzazione dei crediti deteriorati, condizione essenziale per il completamento dell'operazione di cessione a Ubi Banca, assistita da Pedersoli Studio Legale con un team guidato dal socio **Carlo Pedersoli** ([qui l'articolo](#)) del 100% del capitale sociale dei tre Istituti.

Il team Chiomenti è formato dal socio **Gregorio Consoli** coadiuvato da senior associate **Benedetto La Russa** e dagli associate **Carlo Restuccia** e **Giulia Rimoldi** e dal socio **Marco Di Siena** e dall'associate **Maurizio Fresca** per i profili fiscali. Chiomenti ha inoltre assistito la Banca d'Italia nella cessione delle stesse banche a UBI Banca.

Infine, lo studio RS notai ha assistito le banche cedenti.

La practice

Banking & finance

Il deal

Acquisto degli npls delle tre good bank da Atlante

Gli studi

Legance, Facchini Rossi & Soci, RCC Studio Legale, Pedersoli Studio Legale, Chiomenti

Gli avvocati

Andrea Giannelli, Antonio Martino, Roberto Mazzarano (*Legance*); **Francesco Facchini, Giacomo Fikai, Alessia Vignudelli** (*Facchini Rossi & Soci*); **Alberto Del Din, Sofia De Cristofaro, Camilla Giovannini** (*RCC Studio Legale*); **Carlo Pedersoli** (*Pedersoli Studio Legale*); **Gregorio Consoli, Benedetto La Russa, Carlo Restuccia, Giulia Rimoldi** (*Chiomenti*)

Il valore

2,2 miliardi di euro

Pedersoli con Ubi Banca nell'acquisizione delle good bank

Pedersoli Studio Legale ha assistito Ubi Banca nell'acquisizione del 100% del capitale sociale di Nuova Banca delle Marche, Nuova Banca dell'Etruria e del Lazio e Nuova

Cassa di Risparmio di Chieti (le "Target Bridge Institutions") dal Fondo Nazionale di Risoluzione. L'operazione fa seguito all'offerta presentata da Ubi Banca in data 11 gennaio 2017 e al conseguente contratto di compravendita sottoscritto il 18 gennaio 2017 con la Banca d'Italia, quale gestore e per conto del Fondo Nazionale di Risoluzione.

In particolare, l'acquisizione è stata perfezionata a seguito dell'avveramento delle condizioni sospensive (incluse le prescritte autorizzazioni regolamentari e antitrust) cui era subordinata l'esecuzione del contratto di compravendita. Si segnala al riguardo che prima del closing, Nuova Banca delle Marche, Nuova Banca dell'Etruria e del Lazio e Nuova Cassa di Risparmio di Chieti (e certe loro controllate) hanno ceduto (nel contesto di operazioni di cartolarizzazione realizzate con il Fondo Atlante e con Credito Fondiario), un portafoglio di crediti deteriorati complessivamente pari



Carlo Pedersoli

a circa 2,2 miliardi di euro lordi ([clicca qui e leggi tutti i dettagli](#)). Il team di Pedersoli



che ha seguito l'operazione è composto dagli equity partner **Carlo Pedersoli** e **Andrea Gandini** nonché dal partner **Csaba Davide Jákó** per i profili corporate, dall'equity partner **Davide Cacchioli** e dal partner **Alessandro Bardanzellu** per i profili antitrust e regulatory, nonché da **Elena Marinucci**, **Valentina Canepa**, **Alessandra Fotticchia**, **Luca Rossi Provesi**, **Giulio Sandrelli** e **Paolo Manzoni**.

Banca d'Italia è stata assistita in tutte le fasi dell'operazione da Chiomenti, che ha agito anche per le Target Bridge Institutions nelle operazioni di cartolarizzazione di



Filippo Modulo



Giuseppe Rumi

npl funzionali al completamento dell'operazione, con i soci **Filippo Modulo**, **Alessandro Portolano**, **Gregorio Consoli** e **Filippo Cecchetti**, coadiuvati da **Eleonora Laurito**, **Maria Vittoria Marchiolo** e **Benedetto La Russa**.

BonelliErede ha affiancato le Target Bridge Institutions con un team coordinato dai soci **Giuseppe Rumi** e **Silvia Romanelli**, con la collaborazione dei soci **Massimo Merola** per gli aspetti di diritto comunitario e aiuti di Stato, **Emanuela Da Rin** per i profili di diritto bancario, **Giovanni Guglielmetti** per quelli di proprietà intellettuale, **Monica Iacoviello** per il contenzioso, **Luca Perfetti** per gli aspetti di diritto amministrativo, **Francesco Sbisà** per il presidio dei profili penalistici e **Andrea Silvestri** per gli aspetti di diritto fiscale. Del team ha fatto parte anche il managing partner **Marcello Giustiniani** per la cura degli aspetti giuslavoristici. BonelliErede ha assistito gli "enti-ponte", fin dalla loro costi-

tuzione nel novembre 2015, affiancandone il management nel percorso di mantenimento della continuità delle funzioni essenziali e alla successiva collocazione sul mercato, in quello che viene considerato il primo caso di applicazione in Italia e tra i primi in Europa del nuovo quadro normativo introdotto dalla Bank Recovery and Resolution Directive (BRRD).

La practice

Banking & finance

Il deal

Acquisizione delle good bank da parte di Ubi Banca

Gli studi

Pedersoli Studio Legale, Chiomenti, BonelliErede

Gli avvocati

Carlo Pedersoli, Andrea Gandini, Csaba Davide Jákó, Davide Caccioli (*Pedersoli Studio Legale*); **Filippo Modulo, Alessandro Portolano, Gregorio Consoli, Filippo Cecchetti** (*Chiomenti*); **Giuseppe Rumi, Silvia Romanelli, Massimo Merola, Emanuela Da Rin, Giovanni Guglielmetti, Monica Iacoviello, Luca Perfetti, Francesco Sbisà, Andrea Silvestri** (*BonelliErede*)

Il valore

-

Gattai e 5Lex mandano in porto l'ingresso dei Tabacchi in Perini

Gattai Minoli Agostinelli, StLex, 5 Lex (Craca Di Carlo Guffanti Pisapia Tatozzi) e Miccinesi e Associati, sono gli studi legali che hanno seguito l'accordo tra Faper Group e Fenix che di fatto sancisce l'ingresso della famiglia Tabacchi (in passato proprietaria dei negozi Salmoiraghi & Viganò) nel Gruppo Perini Navi. L'operazione consiste in un aumento di capitale da 27 milioni a valle del quale Fenix, società che fa capo alla famiglia Tabacchi, deterrà il 49,99% di Perini Navi. Il restante 50,01%, invece, resta ai Perini.

In particolare, per lo studio Gattai Minoli Agostinelli & Partners l'operazione è stata seguita dai soci **Bruno Gattai** e **Gerardo Gabrielli**. Lo studio 5Lex, invece, ha agito con un team guidato dal socio **Claudio Tatozzi**. L'operazione rappresenta il coronamento del



Bruno Gattai

Claudio Tatozzi

percorso di riorganizzazione che Perini Navi ha seguito nel corso degli ultimi due anni. **Fabio Perini** manterrà la presidenza onoraria, **Lamberto Tacoli** (ex Gruppo Ferretti, a fianco dei Tabacchi nell'operazione) assumerà la guida operativa come presidente e ceo, **Fabio Boschi** ed **Edoardo Tabacchi** ricopriranno la carica di vice presidente. 🏛️

La practice

Corporate m&a

Il deal

Ingressi della famiglia Tabacchi in Perini Navi

Gli studi

Gattai Minoli Agostinelli & Partners, 5Lex, StLex, Miccinesi e Associati

Gli avvocati

Bruno Gattai, Gerardo Gabrielli (Gattai Minoli Agostinelli & Partners); Claudio Tatozzi (5Lex)

Il valore

27 milioni di euro



Lo studio guidato da Riccardo Roversi è in manovra e punta a crescere a colpi di lateral hire. Entro il 2020 i ricavi dovrebbero arrivare a quota 20 milioni. Oggi il pep supera i 400mila euro

di rosailaria iaquinta

OSBORNE CLARKE, OBIETTIVO 20-20



continuare a crescere. Un imperativo che Osborne Clarke ha fatto proprio. Nel periodo che va dal 2008 al 2016, lo studio ha triplicato il suo fatturato in Italia, passando da un po' meno di quattro a oltre 12 milioni di euro. Inoltre, ha quadruplicato il numero di soci. Nove anni in cui, malgrado l'economia del Paese scricchiolasse, Osborne Clarke ha registrato performance rispettabili. «Tutti gli indici fondamentali (il profit per partner, la posizione finanziaria netta) si sono mossi in maniera molto virtuosa», dice a **MAG Riccardo Roversi**, managing partner per l'Italia. Classe 1968, Roversi guida lo studio proprio dal 2008. «Oggi noi facciamo un profit per partner che supera i 400mila euro e abbiamo un livello di indebitamento sostanzialmente irrilevante», continua.

Roversi però non si vuole fermare e continua a scrutare il mercato per arruolare nuovi compagni di viaggio. Gli ultimi due ingressi sono stati quelli di **Giuliano Lanzavecchia** (esperto in operazioni straordinarie di m&a e private equity, proveniente da Nctm) e **Andrea Pinto** (specializzato in banking & finance, ex K&L Gates). A cui è seguito quello di **Andrea Rizzi**, entrato in squadra come nuovo responsabile *digital business* Italia. Arrivi che rientrano nel progetto di rafforzamento del team in particolari segmenti industriali, che prevede nuovi inserimenti nei prossimi mesi. «Per noi la proiezione di qui al 2020 è una visione di crescita dimensionale, essenzialmente mediante aggregazione di talenti», spiega Roversi. Lo studio punta a un 2020 da 20 milioni di fatturato, target che conta di raggiungere inglobando ancora altri tre o quattro soci di peso. Grazie agli ultimi acquisti Osborne Clarke pensa di chiudere il 2018 con un fatturato di 14/15 milioni.

Avvocato Roversi, quali sono i servizi da potenziare e perché?

Siamo interessati a investire nell'area tax, che tradizionalmente copriamo tramite l'ufficio di Brescia. Secondo noi lo studio merita un investimento più al centro dell'organizzazione, quindi a Milano.

Su cosa o su chi vi state muovendo?

Abbiamo appena chiuso un'operazione sul *digital business* e ora ci piacerebbe accogliere uno o più esperti di diritto dello sport. Nel medio termine, poi, vorremmo potenziare il team di diritto del lavoro, un'attività di servizio il cui carico di lavoro cresce linearmente con le dimensioni del business.

Quali caratteristiche devono avere i professionisti che state cercando?

Uno degli asset principali del nostro studio è l'elemento umano. Abbiamo un certo tipo di approccio al lavoro, alla professione e alla convivenza coi colleghi. Il nostro candidato ideale deve essere umanamente in linea con i nostri standard perché non vogliamo disperdere la qualità della vita che offriamo.

Poi?

Per il resto, cerchiamo compatibilità in termini strategici tra le nostre attività e quelle dei professionisti. Abbiamo poi una struttura economica piuttosto efficiente che ci consente di offrire dei piani di remunerazione dei soci piuttosto attraenti rispetto ai nostri competitor.

Quali sono i vostri competitor?

Non è facile dirlo. Anche noi facciamo difficoltà quando tentiamo di



Giuliano Lanzavecchia

individuare e fissare degli standard. Per tanto tempo abbiamo usato come riferimento Gatti Pavesi Bianchi, uno studio che ha dimostrato di saper gestire la crescita. Anche Gattai Minoli Agostinelli & Partners è lodevole per quello che sta facendo in tempi così rapidi.

Però...

Però sono studi molto orientati alle transazioni, mentre il nostro mix di ricavi è più vario. In più noi non abbiamo un fondatore né soci che possano vantare dei diritti speciali sulla nostra associazione professionale che è democratica, aperta. Per questo è difficile trovare dei veri competitor.

Tutti studi italiani, comunque, quelli che ha menzionato...

Siamo a tutti gli effetti un'associazione di diritto italiano. I nostri soci sono tutti italiani e il rapporto con il network internazionale non è di associazione vera, ma di natura federativa. Il



Associazione Professionisti d'Affari

WORKSHOP

DPO – Data Protection Officer Ruoli, responsabilità, processi



30 MAGGIO 2017
14.15 - 17.00

Hotel De La Ville
Via Hoepli 6, 20121 MILANO

PARTECIPAZIONE LIBERA
PREVIA REGISTRAZIONE



PROGRAMMA

Ore 14.00 - 14.15

**REGISTRAZIONE PARTECIPANTI
E WELCOME COFFEE**

Ore 14.15 - 14.45

DPO – LA NORMATIVA DI RIFERIMENTO

*Avv. Andrea Maria Mazzaro
Vice-Presidente, APA - Associazione
Professionisti D'Affari*

Ore 14.45 - 15.15

**DPO – APPROCCI, METODOLOGIE
E STRUMENTI UTILI PER L'ADEGUAMENTO
AI REQUISITI DEL GDPR**

*Dottor Luca Savoia
Socio, Mazars Italia Spa*

Ore 15.15 - 15.45

DPO – REQUISITI E COMPITI

*Dottor Marcello Fumagalli
Direttore area consulenza Banche,
Unione Fiduciaria SpA*

Ore 15.45 - 16.15

DPO – UN CASO PRATICO

*Avv. Massimiliano Lovati
Responsabile consulenza legale, BancoBPM*

Ore 16.15 - 16.30

TAVOLA ROTONDA

Ore 16.30 - 17.00

NETWORKING COFFEE

Il Regolamento Privacy 2016/679 ha introdotto la figura del DPO-Data Protection Officer.

Figura già presente in alcune legislazioni europee, il DPO ha la funzione di verificare, valutare e organizzare la gestione dei dati personali all'interno dell'azienda nel rispetto delle normative vigenti.

Nell'incontro ci si confronterà su regolamenti, fonti normative, esperienze e processi che interessano il DPO.

Per iscriversi inviare una mail a info@assopa.org / eventi@mazars.it

In partnership con



Media partner





Andrea Pinto

che fa sì che l'elaborazione della nostra strategia sia completamente finanziata dall'Italia e avvenga qui da noi.

Comunque siete un brand straniero...

È vero che abbiamo un nome internazionale, però siamo uno studio italiano. Non ci confrontiamo con studi internazionali, come Freshfields o Allen & Overy. Giocano in un'altra serie, sono parte di strutture completamente globali.

È servito allora il passaggio in Osborne Clarke?

Sì per due motivi. Uno, magari un po' superficiale, è che in Italia continua a funzionare il fatto di poter disporre di un brand internazionale. Sebbene nel 2012 Osborne Clarke non fosse particolarmente conosciuto, oggi ha una sua reputazione. Due, per l'ottimizzazione della gestione dello studio. A livello centrale è stata sviluppata una cultura della gestione del business infinitamente

più sofisticata di quella di cui può disporre altrimenti uno studio italiano delle nostre dimensioni. Ci ha trasformati completamente.

Per esempio?

Abbiamo imparato cose nuove in materia di remunerazione, di comunicazione. In termini di tecnologia abbiamo a disposizione strumenti che prima ci saremmo sognati. Ad esempio, stiamo valutando l'uso dell'intelligenza artificiale applicata alla professione legale e di portali per agevolare la comunicazione col cliente. Siamo diventati più trasparenti nella gestione economico-finanziaria: da quattro anni il nostro bilancio è certificato.

Qual è la chiave allora per distinguersi sul mercato visto che ci sono così tanti studi?

Deve cambiare il modo in cui



Andrea Rizzi

interagiamo con i clienti. Dobbiamo cercare di essere più interattivi. Concedere al cliente la possibilità di vedere a che punto della catena di montaggio è il lavoro che viene fatto per lui. La chiave è proporsi non solo come esperti di diritto, ma di quello specifico business.

Siete già strutturati in questo senso?

Sì. Abbiamo al nostro interno avvocati bravi e preparati nella loro specializzazione, ma con un qualcosa in più: la conoscenza della industry del cliente. Abbiamo mappato le nostre competenze e i nostri clienti, per capire dove occupavamo una posizione di eccellenza o di particolare visibilità. Su quello abbiamo continuato a investire. Siamo molto forti nel *digital business*, che per noi è "il" settore strategico a livello internazionale e, ampliando il discorso, siamo focalizzati su real estate, automotive and transport, life sciences, energy e retail. Il

LO STUDIO IN CIFRE



12,6 mln

Il fatturato 2016



60

Il numero dei professionisti



16

Il numero dei soci



30

Il numero degli associate

settore industriale è la nostra "route to market", il nostro modo di approcciare i nuovi clienti.

Questa però è una direttrice verso cui anche altri studi si stanno spostando, c'è qualcos'altro che può distinguere e rendere unico uno studio?

La passione. Il trucco è la passione per quello che si fa e verso il settore del cliente. Perché così smetti di essere l'avvocato paludato e distaccato.

Se dovesse indicare tre caratteristiche uniche di Osborne Clarke, quale segnalerebbe?

Amiamo il business del nostro cliente, siamo appassionati. Abbiamo un approccio meno formale. Siamo attenti all'innovazione in corso, a quello che sta succedendo. Per fare

un esempio, vogliamo investire nel settore transport and automotive. L'automobile senza conducente aprirà molti dilemmi legali, sarà una grande sfida. 🤖

Per l'avvocato la possibilità di aprire le società professionali a un partner investitore è «un'eccezionale notizia». Ma aggiunge: non è un'opportunità alla portata di chiunque. Milano? «È la nostra priorità. Cresceremo ancora»

TONUCCI: il socio di capitale? FINALMENTE

Mario Tonucci

D

a pochi giorni il Senato ha licenziato il ddl concorrenza. L'articolo 41 nel testo della norma (ora nuovamente a Montecitorio per l'ultimo passaggio alla Camera) conserva la possibilità per gli studi legali non solo di organizzarsi in forma societaria ma anche di aprire il capitale a soci non professionisti. *MAG* ha pensato di commentare lo scenario che questa riforma potrebbe aprire

assieme a uno degli avvocati italiani che da più tempo sostiene l'importanza di ampliare la gamma delle opportunità a sostegno del business degli avvocati: **Mario Tonucci**, fondatore di Tonucci & Partners.

I ricavi dello studio, nel 2016, hanno confermato il ritorno alla crescita raggiungendo quota 26,2 milioni di euro (+4,38%). Nel frattempo lo studio ha messo a segno una serie di lateral hire per la sede di Milano che sembrano confermare la volontà di Tonucci & Partners di costruire una presenza di peso anche nel capoluogo lombardo. Basti pensare al recente arrivo di **Alessandro Varrenti**, o a quello di **Lodovico Artoni** un anno prima.



L'estero, invece, si conferma uno dei fronti di maggiore impegno dell'associazione. Che a questo punto potrebbe cominciare anche a pensare di aprire le porte a un socio di capitale.

Avvocato Tonucci, il Senato ha licenziato il ddl concorrenza. Il socio di capitale per gli studi legali è ancora nel testo: buona notizia?

Certamente, ritenendomi un antesignano nel caldeggiare l'ingresso del socio di capitale nelle law firm, questa è un'eccezionale notizia, anche se da prendere con qualche caveat per quanto riguarda il testo normativo.

È un dato di fatto che, negli ultimi decenni, il panorama legale italiano si sia trasformato ed evoluto...

Certo. Le organizzazioni di avvocati, specie di grandi e grandissime dimensioni, oggi approcciano il mercato con visione apertamente aziendalistica. In breve, anche in Italia esiste una vera e propria industria legale, ferma restando la

specificità del settore forense e la necessità di rispettare le tradizioni della libera avvocatura.

Quindi, per tornare al socio di capitale?

È innegabile che gli studi legali, al pari di altri operatori del mercato, abbiano sofferto la prolungata crisi economica e, ieri come oggi, necessitino di reperire risorse per il mantenimento di altissimi standard qualitativi e per il perseguimento di obiettivi di sviluppo. L'ingresso di un socio di capitale in un'organizzazione professionale può rappresentare un'opportunità per quanti (tra gli avvocati) accettino una visione istituzionale dello studio legale.

Che ruolo potrebbe avere un soggetto finanziatore/investitore in uno studio legale?

Ogni investimento presuppone un'analisi di convenienza economica. Il socio di capitale può rappresentare uno stimolo per il miglioramento della capacità produttiva di uno studio legale,

ma soprattutto può realizzare più favorevoli condizioni finanziarie per realizzare investimenti specifici, sia nell'organizzazione (ad esempio,

IL FATTURATO DELLO STUDIO

(dati in mln di euro)

2012	2013	2014	2015	2016
22,6	22,9	24	25,1	26,2

Corporate **MUSIC** *contest*

**5 luglio 2017
ore 21.00
Milano**



**◆ SE SIETE UNA BAND ◆
NON POTETE MANCARE...**

Per informazioni: eventi@lcpublishinggroup.it

incremento del personale amministrativo specializzato, adozione di nuove tecnologie) sia nell'attività (ad esempio, recruiting di professionisti con competenze altamente settoriali, ma senza portafoglio clienti).

E in uno studio come Tonucci & Partners?

Per quanto riguarda il nostro studio, un investitore potrebbe assicurare risorse per aprire nostre sedi in Paesi esteri in cui i costi iniziali vedono ritorni nel medio-lungo periodo. In altri termini, il socio di capitali è uno strumento al servizio degli obiettivi di uno studio legale che dimostri capacità di crescita.

Non vede dei rischi? Molti temono ingerenze, ovvero criticano la presenza di un soggetto interessato esclusivamente a incassare un utile...

Il socio di capitale non è per tutti e, onestamente, credo che le critiche siano mal formulate.

In che senso?

Gli avvocati, al pari di qualsivoglia altro soggetto economico, operano per conseguire ricavi e profitti. Certamente, la serenità economica consente di avere spazi per condotte altruistiche (pro bono) o per non esasperare la ricerca dell'ottimizzazione economica ed efficienza produttiva. Tuttavia, tali ultimi aspetti, oggi, dipendono dalla sensibilità imprenditoriale di ciascun studio legale.

Ma qualcosa a cui far attenzione ci sarà?

In termini più generali, vedo solo il rischio che l'aziendalizzazione degli studi legali e il ricorso incessante alle nuove tecnologie e tecniche di comunicazione favorisca la richiesta (e conseguente erogazione) di servizi legali standard a basso valore aggiunto.

LO STUDIO IN CIFRE



45

La percentuale dei costi sul bilancio



136

Il numero totale dei professionisti



20

I soci equity



7

I soci salary



20

I counsel

«Nel futuro
l'investimento
potrebbe essere
effettuato da
fondi costituiti
apposta o dai
cosiddetti
business angels»

Mario Tonucci

Se adesso la normativa dovesse passare con questa formulazione (manca ancora un passaggio alla Camera), Tonucci & Partners potrebbe essere una delle prime realtà, tra i grandi studi nazionali, ad aprire il capitale a un soggetto non legale?

Non posso anticipare scelte gestionali che competono all'assemblea dei soci. Posso confermare, ciò nondimeno, che il nostro studio ha sempre perseguito obiettivi di istituzionalizzazione, ma ha anche privilegiato la realizzazione di un ambiente lavorativo connotato da senso di appartenenza, empatia e forte spirito di gruppo. La scelta di un socio di capitale dovrebbe quindi essere effettuata nel rispetto dei nostri principi, ma rappresenterebbe certamente una possibilità ragionevole, percorribile e, credo, auspicabile nel futuro dello studio.

Secondo lei chi potrebbe essere interessato a entrare in questo business?

Nell'immediato, i soci investitori

potrebbero essere principalmente rappresentati da partner (operatori finanziari o industriali) che si siano già avvalsi, anche in ambito di gruppo, dei servizi dello studio legale dove intendano investire. Nel futuro, invece, l'investimento potrebbe essere effettuato da fondi costituiti apposta o dai cosiddetti business angels.

Nell'ultimo biennio lo studio è tornato a crescere: cosa ha spinto i vostri risultati?

I nostri obiettivi sono chiari a tutti e tutti vi partecipano con determinazione.

L'internazionalizzazione è da tempo una delle leve strategiche dello studio: quanto conta l'estero sul vostro fatturato e quali sono le prospettive del prossimo futuro?

Siamo convinti che la presenza diretta all'estero possa costituire un valore aggiunto, purché non si risolva in una mera rappresentanza.



Mario Tonucci e Alessandro Varrenti

Negli anni, dopo esperienze positive e negative, abbiamo realizzato un modello di studio dove ciascuna sede è apprezzata a livello locale, gode di una propria autonomia e opera sinergicamente con le altre. La nostra strategia, dopo varie esperienze in centri d'affari come New York e Parigi, è da anni focalizzata sui Paesi dell'est, dove l'imprenditoria italiana necessita ancora di supporto. Nei Balcani, dove non siamo già presenti direttamente come in Albania, Romania e Serbia, prediligiamo rapporti di *best friendship* con qualificate realtà legali.

In Italia, invece, Tonucci & Partners è tornato a investire a Milano. Scusi l'impudenza, ma la domanda è inevitabile: sarà la volta buona?

Il nostro studio, seppur fin dall'inizio con vocazione non territoriale, nasce a Roma e, per molte ragioni, ha mantenuto il maggior peso specifico nella Capitale. Abbiamo sempre

creduto nell'importanza di realizzare un modello nazionale (e internazionale) di organizzazione e siamo sempre stati presenti a Milano, l'altra "capitale" di Italia. In Veneto, la nostra attività è consolidata e apprezzata. Probabilmente, nei prossimi tempi saremo anche presenti nel Meridione, altra parte importante del Paese. Ciò nondimeno, avvertiamo la difficoltà di equilibrare il rapporto tra le varie sedi, anche in termini dimensionali.

Ma il commitment su Milano sembra il principale in questo momento...

Milano è la nostra priorità. Abbiamo investito continuamente per il nostro rafforzamento e continueremo a farlo, cercando di attrarre quanti si riconoscano nei nostri principi e valori, nonché vogliano essere parte attiva di un processo gestionale che ci affermi ai massimi livelli dell'avvocatura d'affari. Le scelte da ultimo intraprese, con l'arrivo dell'amico Varrenti, nonché

con gli altri ingressi annunciati e quelli ancora da annunciare, di tanti apprezzati professionisti ci fanno ben sperare.

Roma è una città ancora importante per il business?

Roma ha sempre attraversato momenti di forte crisi e grande rilancio, anche culturale, ma è destinata a conservare un primato nel panorama nazionale e internazionale. A Roma bisogna esserci per rapportarsi con governo, parlamento, Corte di Cassazione, Consiglio di Stato, Corte costituzionale, il mondo delle Authority e tante Istituzioni internazionali tra cui la Fao.

Come mai, a suo parere, tanti studi internazionali hanno deciso di lasciarla?

I trasferimenti sono a mio avviso motivati dalla necessità, sia per le imprese sia per i consulenti, di contenere gli alti costi organizzativi a fronte di indici economici sconsolanti. Milano e altre realtà d'Italia sembrano meglio interpretare le esigenze delle imprese. Roma, almeno apparentemente, è troppo legata allo stereotipo del turismo di massa. Tuttavia, a Roma resistono realtà economiche importanti, ma, soprattutto, esiste un sistema di



«Vedo solo il rischio che l'aziendalizzazione degli studi legali favorisca la richiesta di servizi legali standard a basso valore aggiunto»

Pmi che necessita di assistenza. Nel prossimo futuro, inoltre, ci aspettiamo importanti cambiamenti.

A questo punto, quali sono i vostri obiettivi? Dove volete arrivare?

Non ci poniamo mete né limiti, arriveremo dove la nostra concretezza, la nostra capacità e un'esultanza allegra ci permetteranno di arrivare. 🌍



FATTURATI BONELLIERE DE IN VETTA

Lo studio si conferma al primo posto anche nel 2016 con ricavi che sfiorano i 150 milioni di euro. Ludovici Piccone & Partners è lo studio che è cresciuto di più: +36,9%. Mentre Dla Piper resta la prima insegna internazionale. Il mercato sfonda il tetto dei 2 miliardi



Il dato emerge dalle stime sul giro d'affari dei primi 50 studi legali attivi in Italia, curate dal centro ricerche di *legalcommunity.it*.



FATTURATI BEST 50

N	Studi legali	Fatturato 2016*	Fatturato 2015*	Var (%)
1	BonelliErede	148,5	135	10,00%
2	Chiomenti	126,5	125	1,20%
3	Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners	124	118	5,08%
4	TLS-PwC	118,8	105	13,14%
5	Pirola Pennuto Zei	116,949	114,608	2,04%
6	EY	103,2	99,152	4,08%
7	Deloitte	89	82	8,54%
8	KPMG	77,9	73,3	6,28%
9	Legance	76	69	10,14%
10	NCTM	75	75	0,00%
11	DLA Piper	70,14	66	6,27%
12	Clifford Chance	55	55	0,00%
13	Freshfields Bruckhaus Deringer	48,8	45	8,44%
14	Cleary Gottlieb	48,3	46	5,00%
15	Linklaters	38,8	37	4,86%
16	Gatti Pavesi Bianchi	38,5	32	20,31%
17	Pedersoli Studio Legale	34,8	30,7	13,36%
18	Allen & Overy	33,5	35	-4,29%
19	Grimaldi Studio Legale	33	30	10,00%
20	Pavia e Ansaldo	31,8	30	6,00%
21	Lombardi Molinari Segni	31,5	28,5	10,53%
22	Orrick	31	23	34,78%
23	Maisto e Associati	30	34,3	-12,54%
24	Latham & Watkins	29	29,2	-0,68%
25	Hogan Lovells	27,7	26,2	5,73%
26	LS LexJus Sinacta	27,4	28,9	-5,19%

FATTURATI BEST 50

N	Studi legali	Fatturato 2016*	Fatturato 2015*	Var (%)
27	Tonucci & Partners	26,2	25,1	4,38%
28	Trifirò & Partners	26	n.d.	-
29	Gattai Minoli Agostinelli & Partners	25	22	13,64%
30	Bird & Bird	25	n.d.	-
31	Grande Stevens	25	22,2	12,61%
32	Sutti	24,1	23,5	2,55%
33	Carnelutti	23	22	4,55%
34	Simmons & Simmons	23	18	27,78%
35	Tremonti Vitali Romagnoli Piccardi	22	24	-8,33%
36	R&P Legal	20,5	20	2,50%
37	Rödl & Partner	20,4	20,2	0,99%
38	La Scala	19,4	17,4	11,49%
39	Legalitax	19	17	11,76%
40	Toffoletto De Luca Tamajo e Soci	18,4	18,4	0,00%
41	Macchi di Cellere Gangemi	17,1	17,4	-1,72%
42	CMS	16,5	16	3,13%
43	Delfino e Associati Willkie Farr	14,5	14,2	2,11%
44	Dentons	13,2	n.d.	-
45	Fantozzi & Associati	13	15	-13,33%
46	Osborne Clarke	12,6	12,3	2,44%
47	Eversheds Sutherland	11,8	10,4	13,46%
48	Ludovici & Partners	11,5	8,4	36,90%
49	Russo De Rosa	11,2	10,4	7,69%
50	Gitti & Partners	10,9	9,8	11,22%
TOTALE FATTURATO		2.175,44	1.936,56	

* in milioni di euro

Fonte: Stime Centro ricerche legalcommunity.it



LC DIVERSITY AWARDS 2017

Giovedì 13 luglio 2017 • Ore 19,15
Milano

Main partner

大成 **DENTONS**

GATTAI, MINOLI, AGOSTINELLI,
PARTNERS
STUDIO LEGALE

SEA

Con il supporto di



Per informazioni: eventi@lcpublishinggroup.it

Un risultato rilevante che arriva a valle di un anno che non solo è stato soddisfacente sul fronte m&a (lo studio ha messo a segno 34 deal per un valore complessivo di oltre 7,4 miliardi) ma ha visto l'accelerazione della law firm italiana in settori strategici come il life sciences, oltre alla conferma del primato raggiunto nel tax.

BonelliErede, inoltre, sembra avere tratto già i primi benefici dalla propria strategia di crescita all'estero: da un lato con l'avvio del progetto Africa, dall'altro con il rafforzamento della sede di Londra, dove a inizio del 2016 è arrivato l'ex numero uno di Allen & Overy in Italia, **Massimiliano Danusso**.

Una strategia a cui presto si aggiungeranno nuovi tasselli. Dall'apertura di un ufficio negli Emirati Arabi Uniti (la sede prescelta dovrebbe essere Dubai) allo sviluppo di hub settoriali. L'Olanda, per esempio, potrebbe presto diventare il fulcro per l'operatività dello studio in alcune specifiche aree della fiscalità internazionale. Ma i bene informati non escludono che nel corso del 2017 l'organizzazione sveli nuovi progetti anche sul "fronte interno", presentando al mercato nuove linee di business.

Più in generale, il quadro che emerge dalla quinta edizione del report the Best 50 curato dal centro ricerche di *legalcommunity.it* è quello di un mercato in crescita, che è stato capace di capitalizzare i primi segni di ripresa economica. Presi tutti insieme, i primi 50 studi legali d'affari di quest'anno sono riusciti a produrre ricavi per 2,175 miliardi di euro, realizzando (a parità di perimetro) un incremento del fatturato complessivo del 12,3%. Il dato conferma il cambio di passo che era emerso già nel corso del 2015 ([si veda il numero 59 di MAG](#)) e che lascia sperare nell'archiviazione della fase più buia della tempesta seguita al crollo di Lehman brothers e alla crisi dei mutui subprime.

Tornando all'analisi della classifica, Legance, tra le altre grandi insegne nazionali è quella che ha registrato la crescita più rilevante facendo segnare un +10,14%, superando

I PRIMI **20** PER NUMERO DI **PROFESSIONISTI**

Studi legali	Professionisti 2016	Professionisti 2015	Var (%)
Deloitte	637	473	34,67%
TLS -PwC	629	583	7,89%
Pirola Pennuto Zei	485	483	0,41%
KPMG	432	402	7,46%
BonelliErede	400	349	14,61%
Chiomenti	291	310	-6,13%
Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners	269	237	13,50%
NCTM	225	239	-5,86%
Legance	206	208	-0,96%
DLA Piper	200	190	5,26%
LS LexJus Sinacta	167	169	-1,18%
La Scala	152	131	16,03%
Grimaldi Studio Legale	150	117	28,21%
Tonucci & Partners	136	135	0,74%
Pavia e Ansaldo	134	127	5,51%
Lombardi Molinari Segni	134	126	6,35%
R&P Legal	131	123	6,50%
Bird & Bird	124	114	8,77%
Carnelutti	124	110	12,73%
Sutti	121	109	11,01%

Fonte: Stime centro ricerche *legalcommunity.it*

abbondantemente la soglia dei 70 milioni di fatturato (76 per l'esattezza) e raddoppiando di fatto il proprio giro d'affari rispetto al suo esordio nel 2008.

Tra i big deal in cui lo studio è stato coinvolto, possiamo ricordare sia la cessione di Rhiag-Inter Auto Parts Italia a Lkq Corporation

I PRIMI **20** PER NUMERO DI **PARTNER EQUITY**

Studi legali	Equity Partner 2016	Equity Partner 2015	Var (%)
LS LexJus Sinacta	93	90	3,33%
Chiomenti	63	63	0,00%
BonelliErede	62	55	12,73%
Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners	57	36	58,33%
NCTM	57	58	-1,72%
DLA Piper	48	44	9,09%
Pavia e Ansaldo	44	43	2,33%
Carnelutti	40	35	14,29%
Pirola Pennuto Zei	39	39	0,00%
EY	36	37	-2,70%
Legance	32	35	-8,57%
TLS -PwC	27	25	8,00%
R&P Legal	27	24	12,50%
KPMG	26	24	8,33%
Deloitte	21	21	0,00%
Grimaldi Studio Legale	21	19	10,53%
Sutti	21	19	10,53%
Legalitax	21	15	40,00%
Tonucci & Partners	20	18	11,11%
Pedersoli Studio Legale	17	17	0,00%

Fonte: Stime centro ricerche legalcommunity.it

per conto di Apax, a cui ha lavorato un team guidato da **Filippo Troisi** che, sempre per Apax, ha seguito la cessione di Sisal a Cvc. Sul podio, invece, Chiomenti e Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners si confermano rispettivamente al secondo e terzo posto. Qui c'è da mettere in evidenza come la distanza tra i ricavi

» » »

legalcommunity .it inhousecommunity .it are pleased to invite you to the

CORPORATE M&A FORUM

"ITALY AS THE EUROPEAN HUB FOR BUSINESS IN AFRICA AND THE MIDDLE-EAST"

Wednesday, July 5, 2017 • 08,45 am
Magna Pars Hotel • Via Forcella, 6 • Milan

PROGRAM*

MODERATOR: Nicola di Molfetta, Editor-in-Chief *legalcommunity.it*

- 8,45 am** Registration & Welcome coffee
- 9,00 am** Institutional Greetings
Aldo Scaringella Founder and Managing Director *LC Publishing Group*
Mr. Andrea Orlando* - Italian Minister of Justice
- 9,15 am** Plenary Conference "The importance of having hubs for the organization of business"
Speaker from *BonelliErede*
- 10,30 am** Coffee Break
- 10,45 am** Round Table "How can Italy be the operational centre for activities in Africa and the Middle-East?"
Emanuele Camandona Head of Legal Affairs EMEA *Luxottica*
Giulio Fazio Head of Legal & Corporate Affairs *Enel*
Umberto Simonelli General Counsel *Brembo*
Speaker from *BonelliErede*
- 12,05 pm** Round Table "Can be Brexit a real opportunity for Milan?"
Speaker from *BonelliErede*
Bepi Pezzulli Chairman & General Counsel *Select Milano*
- 01,15 pm** Q&A
- 01,30 pm** Light Lunch Buffet

*panels to be completed • **to be confirmed

Main Partner **BonelliErede**

In collaboration with **SELECTM!LANO**

For further information please contact: eventi@lcpublishinggroup.it • +39 02 84 24 38 70

I PRIMI **20** PER NUMERO DI **PARTNER SALARY**

Studi legali	Salary Partner 2016	Salary Partner 2015	Var (%)
TLS -PwC	79	n.d.	-
Deloitte	41	38	7,89%
Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners	30	45	-33,33%
Lombardi Molinari Segni	26	20	30,00%
Pirola Pennuto Zei	22	23	-4,35%
Grimaldi Studio Legale	18	16	12,50%
KPMG	17	18	-5,56%
NCTM	17	17	0,00%
Rödl & Partner	13	13	0,00%
R&P Legal	10	10	0,00%
CMS	10	11	-9,09%
LabLaw	10	10	0,00%
Orrick	9	8	12,50%
La Scala	8	8	0,00%
Hogan Lovells	7	6	16,67%
Tonucci & Partners	7	9	-22,22%
Fantozzi & Associati	6	5	20,00%
Gatti Pavesi Bianchi	5	3	66,67%
Dentons	3,6	0	-
Eversheds Sutherland	3	3	0,00%

Fonte: Stime centro ricerche legalcommunity.it

stimati per i due studi si sia estremamente assottigliata. Con una crescita di poco superiore al 5%, lo studio fondato da **Francesco Gianni**, infatti, ha totalizzato un fatturato di 124 milioni piazzandosi ad appena 2,5 milioni di distanza da Chiomenti. **Gop**, tra l'altro, nel 2016 è stato lo studio che ha dominato il

I PRIMI **20** PER NUMERO DI **COUNSEL**

Studi legali	Counsel 2016	Counsel 2015	Var (%)
KPMG	290	266	9,02%
Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners	31	37	-16,22%
Fantozzi & Associati	25	26	-3,85%
Legance	23	22	4,55%
NCTM	20	15	33,33%
Tonucci & Partners	20	18	11,11%
Pavia e Ansaldo	13	22	-40,91%
Grimaldi Studio Legale	12	10	20,00%
Chiomenti	11	13	-15,38%
Gatti Pavesi Bianchi	11	12	-8,33%
Hogan Lovells	11	9	22,22%
CMS	10	6	66,67%
Allen & Overy	9	9	0,00%
LS LexJus Sinacta	9	7	28,57%
Bird & Bird	9	8	12,50%
Orrick	8	7	14,29%
Dentons	7,42	n.d.	-
Clifford Chance	7	6	16,67%
Linklaters	7	6	16,67%
Simmons & Simmons	7	6	16,67%

Fonte: Stime centro ricerche legalcommunity.it

mercato m&a con 57 operazioni per un valore complessivo pari a oltre 14,8 miliardi di euro. Lo studio ha seguito, tra le altre cose, il passaggio del 35% di Poste Italiane a Cdp e la cessione di Pioneer da Unicredit ai francesi di Amundi alla quale ha lavorato un team guidato dal socio **Roberto Cappelli**.

I PRIMI **20** PER NUMERO DI ASSOCIATE

Studi legali	Associate 2016	Associate 2015	Var (%)
TLS -PwC	239	286	-16,43%
Chiomenti	213	230	-7,39%
BonelliErede	201	202	-0,50%
Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners	182	156	16,67%
KPMG	159	144	10,42%
Legance	141	137	2,92%
Deloitte	137	108	26,85%
NCTM	130	120	8,33%
DLA Piper	106	103	2,91%
La Scala	94	79	18,99%
Bird & Bird	82	76	7,89%
Pirola Pennuto Zei	79	74	6,76%
LS LexJus Sinacta	74	79	-6,33%
Tonucci & Partners	73	70	4,29%
Lombardi Molinari Segni	71	68	4,41%
Sutti	70	62	12,90%
Grimaldi Studio Legale	66	46	43,48%
R&P Legal	65	60	8,33%
Rödl & Partner	65	64	1,56%
Freshfields Bruckhaus Deringer	61	59	3,39%

Fonte: Stime centro ricerche *legalcommunity.it*

Il 2016 ha confermato anche lo stato di grazia delle cosiddette superboutique, vale a dire di quelle associazioni professionali che contano circa un centinaio di professionisti e godono di un posizionamento di alto livello. Tra queste, Gatti Pavesi Bianchi è quella che ha realizzato il fatturato più elevato e la crescita più

LAND ROVER FLEET & BUSINESS

ANCHE IL BUSINESS PUÒ ESSERE UNA BELLA AVVENTURA.



ABOVE & BEYOND



SCEGLI DISCOVERY SPORT A 494 EURO AL MESE*.

Discovery Sport dà più spazio al tuo business con i sedili 5+2 e un bagagliaio da 1.698 litri. E gestire gli affari sarà semplice anche in viaggio, grazie ai servizi e alle app dell'innovativo sistema di infotainment InControl Touch. Inoltre, Discovery Sport è la prima auto ad incorporare la tecnologia Tile, con cui puoi sapere sempre dove si trovano gli oggetti importanti che hai collegato all'app.

Scopri le competitive rate di noleggio che la rendono la scelta migliore anche per le flotte aziendali.

Discovery Sport 2.0 TD4 150 CV Pure con cambio manuale può essere tua con un anticipo di € 3.000 e € 494* al mese per 48 mesi o 120.000 km.

landrover.it/fleet-and-business

EMISSIONI Da 129 g/km	✓
EFFICIENZA Fino a 4,9 l/100 km	✓
DURATA 48 mesi e 120.000 km	✓

Valori riferiti a Discovery Sport 2.0 TD4 150 CV Pure con cambio manuale: Consumi Ciclo Combinato da 4,9 a 8,3 l/100 km. Emissioni CO₂ da 129 a 197 g/km. Land Rover consiglia Castrol Edge Professional.

*Tutti gli importi si intendono IVA esclusa. Quotazione di noleggio riferita DISCOVERY SPORT 2.0 TD4 150CV PURE MANUALE. Canone mensile € 494 (comprensivo di anticipo di € 3.000). L'offerta include: 48 mesi, 120.000 km. Servizi inclusi: Immatricolazione, messa su strada e consegna del veicolo, Assicurazione RCA con penale risarcitoria, Assicurazione Furto e Incendio con penale risarcitoria, servizio di Riparazione danni con penale risarcitoria, PAI con penale risarcitoria, Manutenzione ordinaria e straordinaria presso la Rete Ufficiale Land Rover. Tassa di proprietà, Assistenza stradale 24 ore, Servizio Clienti dedicato, Gestione pratiche amministrative e multe, area web dedicata alla gestione veicoli. Tutti gli importi si intendono IVA esclusa. Offerta limitata all'approvazione dell'affidamento del Cliente da parte di ALD Automotive. Le informazioni contenute in questa pagina sono puramente indicative e non possono costituire in nessun caso un impegno contrattuale. Offerta valida fino al 30/06/2017.



I PRIMI **20** PER NUMERO DI **SENIOR ASSOCIATE**

Studi legali	Senior Associate 2016	Senior Associate 2015	Var (%)
KPMG	83	72	15,28%
Pirola Pennuto Zei	79	74	6,76%
BonelliErede	53	53	0,00%
Legance	36	44	-18,18%
Chiomenti	31	27	14,81%
La Scala	29	20	45,00%
Clifford Chance	24	24	0,00%
Grimaldi Studio Legale	20	15	33,33%
Lombardi Molinari Segni	20	25	-20,00%
CMS	18	17	5,88%
Gatti Pavesi Bianchi	17	15	13,33%
Rödl & Partner	14	17	-17,65%
Hogan Lovells	13	12	8,33%
Pedersoli Studio Legale	12	7	71,43%
NCTM	11	10	10,00%
Tremonti Vitali Romagnoli Piccardi	11	11	0,00%
Allen & Overy	10	14	-28,57%
Tonucci & Partners	10	8	25,00%
Osborne Clarke	9	10	-10,00%
Dentons	7,92	n.d.	-

Fonte: Stime Centro ricerche legalcommunity.it

sostenuta: 38,5 milioni di euro, in aumento del 20,31% rispetto all'esercizio precedente.

Lo studio guidato da **Francesco Gatti**, notoriamente focalizzato su operazioni straordinarie e attività transactional, ha portato a casa cinque tra i deal più ricchi dell'anno per un valore totale di

I PRIMI **20** PER NUMERO DI **TRAINEE**

Studi legali	Trainee 2016	Trainee 2015	Var (%)
Deloitte	438	292	50,00%
Pirola Pennuto Zei	134	132	1,52%
TLS -PwC	122	73	67,12%
BonelliErede	118	83	42,17%
Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners	112	107	4,67%
KPMG	55	45	22,22%
DLA Piper	40	37	8,11%
La Scala	35	32	9,38%
Freshfields Bruckhaus Deringer	32	33	-3,03%
Roedl & Partner	32	25	28,00%
Grimaldi Studio Legale	30	23	30,43%
Cleary Gottlieb	27	26	3,85%
Allen & Overy	27	31	-12,90%
Gattai Minoli Agostinelli	27	22	22,73%
Carnelutti	25	20	25,00%
Pedersoli Studio Legale	22	23	-4,35%
Orrick	22	14	57,14%
R&P Legal	21	20	5,00%
Clifford Chance	20	19	5,26%
Lombardi Molinari Segni	20	20	0,00%

Fonte: Stime centro ricerche *legalcommunity.it*

6,8 miliardi di euro. Nella lista, la cessione (per 400 milioni) di Abm Italia da parte di Clessidra in favore di Keter Plastics, il passaggio del 6,44% di Moncler a Temasek (deal da 258 milioni), ma soprattutto le grandi operazioni in ambito bancario. In particolare, il socio **Carlo Pavesi** ha affiancato il fondo Atlante nelle due



Filippo Troisi

operazioni con cui ha acquisito il 97,6% di Veneto Banca e il 99,3% di Popolare di Vicenza per rispettivi 989 e 1.500 milioni di euro. Ma soprattutto, l'avvocato è stato l'advisor che ha affiancato Banco Popolare nella fusione dell'anno con la Bpm: operazione da oltre 3,7 miliardi di euro.

Positiva anche la performance di Pedersoli, che ha chiuso il 2016 con ricavi in crescita del 13,36% e pari a 34,8 milioni di euro. Mentre Lombardi Molinari Segni ha chiuso il consuntivo dell'ultimo anno di

partnership tra **Giuseppe Lombardi** e **Ugo Molinari** totalizzando un giro d'affari di 31,5 milioni con un incremento del 10,53%.

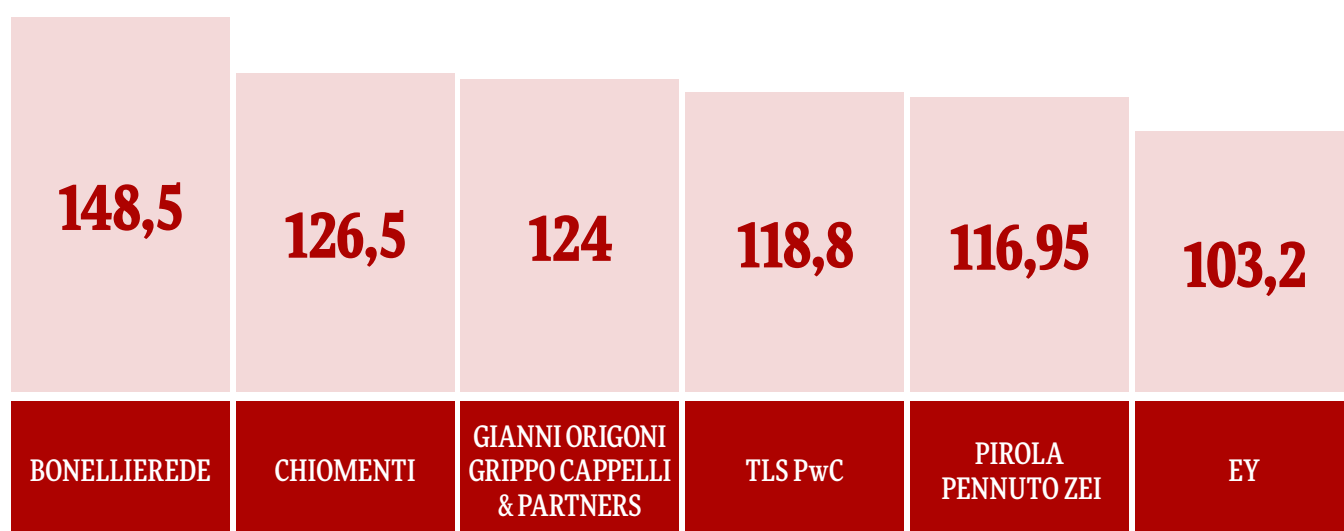
Come noto, infatti, i due avvocati hanno deciso di comune accordo di proseguire i rispettivi percorsi professionali seguendo strade separate e dal 2017 stanno operando con due insegne diverse: Lombardi Segni e Associati il primo e Molinari e Associati il secondo. Grimaldi prosegue la sua espansione sotto la guida di **Francesco Sciaudone** e porta il proprio risultato a 33 milioni (+10%).

In crescita anche Grande Stevens. Lo studio guidato da **Michele Briamonte** ha chiuso il 2016 a 25 milioni come Gattai Minoli Agostinelli & Partners. Il primo ha registrato una crescita dei ricavi



Francesco Gianni

STUDI CON FATTURATO **+100** MILIONI



Fonte: Stime centro ricerche legalcommunity.it

del 12,6%, mentre la superboutique guidata da **Bruno Gattai** ha visto crescere il suo fatturato del 13,6% rispetto all'esercizio precedente.

Dla Piper si conferma la prima insegna internazionale con un giro d'affari che supera per la prima volta i 70 milioni di euro (+6,27%). Molto buona la performance di Simmons & Simmons che dopo gli interventi di efficientamento, con la concentrazione dell'operatività a Milano e alcuni innesti strategici, come quello di **Paola Leocani** su fronte dell'international capital markets, è riuscito a portare a casa un risultato in crescita del 28%



Francesco Gatti



SEI UNBUONAVVOCATO?

**VUOI ENTRARE A FAR PARTE
DELLA NOSTRA LEGAL COMMUNITY?**

Iscriviti scegliendo il tuo piano preferito:

- PLATINO
- ORO
- ARGENTO
- BASE

Sarai raggiungibile da milioni di clienti.



LAVORI E INCASSI

per registrarti
CLICCA QUI



Per informazioni: www.unbuonavvocato.it
oppure info@unbuonavvocato.it • +39 02 8424 3870

2017 savethebrand

by legalcommunity financecommunity inhousecommunity foodcommunity

GIOVEDÌ 30 NOVEMBRE • MILANO

Main Sponsor

CASTALDI PARTNERS
1996

EFG



LATHAM & WATKINS

LEXELLEN

H/W/S
MAPALAW ITALY

Con la partnership di



Edelman

ICM Advisors

Per informazioni: eventi@lcpublishinggroup.it



sull'anno precedente. Tra i magic circle, Freshfields è l'insegna che registra l'incremento dei ricavi più sostanzioso (+8,44%) totalizzando un fatturato di 48,8 milioni. Lo studio guidato da **Nicola Asti** ha avuto un anno particolarmente positivo intercettando big deal come il passaggio di Sab Miller ad Ab Inbev. Sullo stesso livello (con ricavi stimati pari a 48,3 milioni) si piazza l'americano Cleary Gottlieb

I 10 STUDI CHE SONO CRESCIUTI DI PIÙ

Studi legali	Fatturato 2016	Fatturato 2015	Var (%)
Ludovici & Partners	11,5	8,4	36,90%
Orrick	31	23	34,78%
Simmons & Simmons	23	18	27,78%
Gatti Pavesi Bianchi	38,5	32	20,31%
Gattai Minoli Agostinelli & Partners	25	22	13,64%
Eversheds Sutherland	11,8	10,4	13,46%
Pedersoli Studio Legale	34,8	30,7	13,36%
TLS -PwC	118,8	105	13,14%
Grande Stevens	25	22,2	12,61%
La Scala	19,4	17,4	11,49%

Fonte: Stime centro ricerche legalcommunity.it

**Michele Briamonte**

che è tornato a essere una presenza costante nei big deal assieme agli inglesi di Clifford Chance.

Cleary Gottlieb, per esempio, con team guidati da **Roberto Bonsignore** ha seguito lo scorporo di Italgas da Snam e il passaggio del 35% di Poste a Cdp. Lo studio guidato da **Giuseppe de Palma**, invece, ha chiuso l'anno con un giro d'affari di circa 55 milioni grazie a operazioni come l'acquisizione di Ge Capital Interbanca per conto di Banca Ifis e quella di Engineering seguita per

il consorzio formato da Apax e NB.

Inoltre non si può non prendere nota del debutto direttamente all'interno della Best 50 di Dentons. Lo studio guidato da **Federico Sutti**, nel suo primo effettivo anno di attività, ha realizzato un giro d'affari di 13,2 milioni.

Infine, le boutique specializzate. Tra i fiscalisti si registra un generale rallentamento dei conti che, tuttavia, nel 2015 avevano registrato risultati fortemente influenzati dall'effetto voluntary disclosure. Le sole eccezioni che si segnalano, ovvero le uniche insegne che hanno chiuso in crescita anche il 2016, sono Ludovici Piccone & Partners e Russo De Rosa. Nell'ordine, le

**Paola Leocani**

PATTO DI RISERVATO DOMINIO IN BRASILE



L'Avv. Giacomo Guarnera

La compravendita con *pacto reservati dominii*, disciplinata dal Codice Civile Brasileiro, nei suoi artt. 521 a 528, costituisce una garanzia effettiva per il pagamento differito del prezzo di beni mobili ed infungibili, purché stipulato per iscritto direttamente tra l'acquirente ed il venditore.

In conformità all'art. 524 del codice locale, la proprietà si trasferisce di diritto all'acquirente soltanto dopo il pagamento integrale del prezzo.

In ogni caso, l'acquirente risponde per i rischi riguardanti il bene, a partire dal momento in cui gli viene consegnato, poiché ne è detentore, ed a questo proposito è opportuno prevedere l'obbligo di stipulare una polizza assicurativa a beneficio del proprietario.

È importante evidenziare che, affinché tale contratto sia efficace ed eseguibile in Brasile innanzi a terzi, lo stesso deve essere registrato innanzi il *Cartório* situato nel luogo del domicilio dell'acquirente. Tale formalità permette anche di opporre il contratto in sede di procedura concorsuale.

Inoltre, è previsto che l'acquirente possieda il diritto di uso del bene, ma non può trasferirlo a terzi, ed è opportuno prevedere che nel caso in cui quest'ultimo sia inadempiente, decada dal beneficio del termine.

Secondo la normativa locale detti contratti attribuiscono al venditore il diritto di riappropriarsi del bene in caso di inadempimento dell'acquirente, promuovendo la relativa azione di sequestro (normalmente in tempi rapidi), oppure, in alternativa l'esercizio del diritto al pagamento del saldo dovuto e al risarcimento dei danni.

Il venditore potrà porre in esecuzione il patto di riservato dominio soltanto dopo aver costituito l'acquirente in mora, a mezzo protesto del titolo.

Tale contratto viene utilizzato comunemente per l'importazione di beni strumentali e, data la peculiare normativa locale, è consigliabile indicare la legge ed il foro brasiliano per l'efficacia della tutela del venditore.



Federico Sutti



Leo De Rosa

due boutique hanno totalizzato ricavi per 11,5 e 11,2 milioni di euro. Per lo studio fondato da **Paolo Ludovici** si tratta di una crescita del 36,9%, mentre per quello guidato da **Leo De Rosa**, l'incremento è stato del 7,7%.

Tra i giuslavoristi, invece, le uniche insegna presenti nella Best 50 sono Trifirò & Partners e Toffoletto De Luca Tamajo. Il primo, che sta sempre più puntando anche sul civile ([si veda il numero 75 di MAG](#)) ha chiuso l'anno con ricavi stimati attorno a 26 milioni di euro. Lo studio guidato da **Franco Toffoletto**, invece, ha archiviato il 2016 in linea con l'anno precedente, a 18 milioni.



Resta per un soffio fuori dall'elenco della Best 50 un'altra realtà specializzata nel diritto del lavoro: si tratta di LabLaw che, comunque, ha registrato un miglioramento del giro d'affari dell'8,25% totalizzando 10,5 milioni. 🎁



Franco Toffoletto

Francesco Anglani

A portrait of Francesco Anglani, a middle-aged man with dark hair, wearing a dark suit, white shirt, and a blue patterned tie. He is smiling slightly and looking towards the camera. The background is a plain, light grey.

«La RIFORMA spingerà il PRIVATE ENFORCEMENT»

Parla il segretario generale dell'Associazione Antitrust Italiana, Francesco Anglani. Crescono le opportunità di lavoro sul fronte della tutela dei consumatori dopo l'inasprimento delle sanzioni



ommercio elettronico, appalti pubblici, diritti audiovisivi. Sono molti i fronti che animano il settore antitrust e che confermano, semmai ce ne fosse stato bisogno, la strategicità di questa area di pratica per gli studi legali d'affari.

MAG ne parla con **Francesco Anglani**, avvocato esperto della materia, socio dello studio BonelliErede e, soprattutto in questa circostanza, segretario dell'Associazione Antitrust Italiana (Aai). Siamo, infatti, alla vigilia del IV Convegno Nazionale dell'Aai, in programma a Capri dal 25 al 26 maggio.

Commercio elettronico, si parla di una spada di Damocle che pende sul capo delle aziende del lusso: di cosa si tratta?

Le aziende del lusso considerano certamente internet come

un'opportunità. Queste aziende hanno il legittimo interesse a che i loro prodotti siano venduti in contesti adeguati all'importanza del brand. Se questa esigenza è comprensibile in un'ottica commerciale, espone tuttavia le aziende al rischio di limitare i flussi di vendita così violando la disciplina antitrust.

Cosa è successo finora?

I limiti imposti dalla normativa antitrust in questo settore sono emersi nel corso della *sector inquiry* della Commissione europea che si è appena conclusa. Nella relazione finale, la Commissione ha attirato l'attenzione su clausole e pratiche (ad esempio il divieto assoluto di utilizzo di *marketplace*, l'utilizzo di software di monitoraggio dei prezzi applicati sul web, l'esclusione dei *pure online player* e il *geoblocking*) che meriteranno una particolare cautela in futuro e sulla cui compatibilità con le regole sulla concorrenza la Commissione ha espresso dubbi.

Che conseguenze ci si aspetta?

Le condotte scrutinate dall'indagine afferiscono alla sfera della distribuzione e dei rapporti verticali, aree che negli ultimi anni sono state di rado oggetto di attività di *enforcement* in Italia. È possibile che

la *sector inquiry* della Commissione porterà all'apertura di nuovi procedimenti, come affermato in più occasioni dal Commissario Vestager e come desumibile dalle conclusioni del report finale.

Cosa possono già fare le imprese?

Al di là delle conclusioni raggiunte dalla Commissione e dei casi sui quali si pronuncerà presto la Corte di Giustizia (ad esempio il caso *Coty*), già oggi la normativa antitrust offre alle aziende uno strumento che consente di limitare l'eccessivo proliferare della distribuzione online poco accurata.

Qual è?

È la cosiddetta "distribuzione selettiva", ossia un sistema di distribuzione che permette, da un lato, di ammettere al network distributivo solo i rivenditori che rispettano determinati criteri (qualitativi e quantitativi) e, dall'altro, di vietare ai rivenditori di vendere a negozianti che non facciano parte del network di rivenditori selezionati.

Altro capitolo è rappresentato dagli appalti pubblici...

La recente prassi applicativa dell'AGCM mostra un crescente intervento nella repressione di fenomeni collusivi posti in essere tra i concorrenti nell'ambito di gare,

pubbliche o private, peraltro esteso ai più vari settori merceologici: dalla sanità, ai diritti televisivi, dai rifiuti, al trasporto pubblico locale.

In che cosa si è tradotta questa crescente attenzione?

Negli ultimi tre anni, sono state numerose le istruttorie avviate per accertare fenomeni di bid rigging da parte dell'Autorità, che ha anche siglato un apposito protocollo di intesa con l'Anac grazie al quale sono stati istituzionalizzati flussi informativi periodici tra le due autorità.

Che effetto ha avuto sulle imprese?

Questo approccio determina riflessi importanti per le imprese, specie per quelle che operano in mercati caratterizzati dalla presenza di gare pubbliche, per due particolari ragioni. La prima attiene alla quantificazione della sanzione per l'eventuale illecito antitrust commesso, che in simili casi prende a riferimento gli importi oggetto di aggiudicazione. Tale circostanza – specie per le grandi commesse pubbliche – fa sì che nella maggior parte dei casi la sanzione giunga al massimo editale previsto ex lege: il 10% del fatturato dell'impresa.

La seconda ragione?

Attiene al rischio di esclusione

dalle future gare, che potrà essere valutato discrezionalmente dalla stazione appaltante verificando se l'illecito antitrust abbia compromesso l'integrità dell'operatore e, conseguentemente, la sua affidabilità.

Ha parlato di diritti televisivi: che scenario delineano le nuove linee guida della Lega nazionale professionisti Serie A per la commercializzazione in forma centralizzata?

Tali linee guida, che secondo quanto previsto dalla legge Melandri devono passare al vaglio dell'AGCM e dell'AGCOM, sono state respinte una prima volta da ambedue le autorità

ed è attualmente in atto una nuova consultazione. La nuova decisione è attesa a breve. Più in generale, un tema oggetto di grande attenzione da parte degli *stakeholder* del settore è quello di una revisione della legge Melandri.

Una revisione che dovrebbe portare a cosa?

Non solo a rivedere l'allocazione delle responsabilità tra le Autorità coinvolte per consentire un processo più snello e tempestivo, ma anche per aggiornare l'apparato normativo all'evolversi delle tecnologie e quindi all'aumentare dei possibili canali di distribuzione dei diritti audiovisivi medesimi.

«Al di là delle conclusioni raggiunte dalla Commissione e dei casi sui quali si pronuncerà presto la Corte di Giustizia, già oggi la normativa antitrust offre alle aziende uno strumento che consente di limitare l'eccessivo proliferare della distribuzione online poco accurata»

La recente archiviazione della procedura sul cartello dell'autonoleggio rappresenta un cambio d'indirizzo su questo tipo di azioni?

È senz'altro vero che negli ultimi anni i casi archiviati dall'Autorità sono stati assai contenuti, in particolare a seguito di contestazioni gravi come nella procedura sul cartello dell'autonoleggio. Non sono in grado di dire se la decisione dell'AGCM costituisca un cambio di indirizzo e soltanto il tempo potrà dirlo.

Quel che è certo è che nel caso di specie, nonostante le contestazioni degli Uffici, il Collegio ha esaminato il caso in dettaglio e verificato che nessun elemento consentiva di ritenere che lo scambio di informazioni fosse illecito...

Vero, e questo mi porta a sottolineare una cosa. Dichiarando il mio conflitto d'interesse, dato che assistevo una delle parti coinvolte nell'istruttoria, ritengo che la conclusione di quest'ultima costituisca una vittoria non soltanto per le imprese coinvolte, ma anche per il "Sistema Paese", posto che, per le imprese multinazionali attive in un mercato globale, sapere che in Italia esiste un'Autorità antitrust affidabile e sopra le parti costituisce un valore aggiunto che incoraggia gli investimenti sul territorio.

A proposito di imprese: la compliance antitrust sta prendendo piede?

Ultimamente numerose imprese si sono dotate di programmi di compliance. Le ragioni alla base di tale scelta sono più di una. In primo luogo, l'adozione di tali programmi riduce drasticamente il rischio di violazione della normativa antitrust, che può avere un impatto molto negativo sull'azienda. L'accertamento di un'infrazione da parte dell'AGCM o della Commissione europea espone a sanzioni che possono raggiungere il 10% del fatturato, nonché ad azioni risarcitorie esperibili in sede civile da parte dei soggetti danneggiati, azioni peraltro sempre più celeri ed efficaci alla luce della nuova legislazione sul *private enforcement*.

Poi?

In secondo luogo, questi programmi vengono considerati dall'AGCM come circostanze attenuanti che possono comportare una riduzione della sanzione fino al 15% alle imprese che li adottano. E in terzo luogo, l'adozione di un programma di compliance rafforza la reputazione e il brand delle imprese, elevando la tutela della concorrenza e del consumatore a "valore" da spendere sul mercato, come già accade, ad esempio, con la tutela dell'ambiente.

» » »



Accuracy

Figures for decision

TAVOLA ROTONDA

I presidi anti corruttivi del D.Lgs 231/01 e l'avvento dell'ISO37001: sinergie per un buon sistema di monitoraggio

22 GIUGNO 2017 | H 18.00
SALA SIRONI | PIAZZA CAVOUR 2 - MILANO

Tra i relatori interverranno*:

Avv. Lorenzo Bertola, Head of Legal Department | *Leonardo Finmeccanica- Helicopter Division*

Dott. Adriano Perotta , VP Head of Legal South-East Europe | *DHL*

Dott. Giovanni Foti, Managing Partner Italia | *Accuracy*

Avv. Francesco Isolabella | *Studio Legale Isolabella*

Avv. Prof. Elisa Scaroina | *Università LUISS Roma*

Moderata:

Dott. Nicola Di Molfetta, Direttore | *Legalcommunity.it e Inhousecommunity.it*

per maggiori informazioni

[clicca qui](#)

In collaborazione con

inhousecommunity
.it

*Panel in fase di completamento

«A mio avviso, al fine di adeguare i procedimenti in materia di tutela del consumatore alla nuova dignità della materia, sarebbe opportuno che il legislatore assimilasse le relative regole di procedura a quelle previste in materia antitrust, magari preservando i termini più brevi attualmente applicati ai procedimenti per le violazioni del Codice del consumo»

Ha accennato al *private enforcement*: resta ancora solo un tema per convegni o comincia a essere un vero filone di attività?

Non è del tutto corretto affermare che il settore del *private enforcement* sia stato fino ad oggi un tema per convegni. È vero che finora non si è radicata una forte cultura del risarcimento del danno antitrust in Italia e che sono state prevalentemente le grandi aziende a dar seguito alle decisioni dell'AGCM con azioni risarcitorie.

Appunto...

Tuttavia, con l'entrata in vigore

del decreto legislativo 3/2017, che ha recepito la Direttiva europea, la situazione cambierà, visto che il complesso delle nuove regole ridurrà i costi e abbrevierà i tempi del giudizio, che sarà così più facilmente accessibile anche da parte delle piccole e medie imprese.

Più in dettaglio?

Innanzitutto, il testo normativo fa un passo avanti sul valore in sede risarcitoria delle decisioni delle autorità nazionali di concorrenza. Queste non rappresenteranno più soltanto una "prova privilegiata" dell'illecito, ma saranno vincolanti

nei confronti dei giudici. Se poi devo individuare un profilo di particolare interesse per le imprese all'interno della nuova legislazione, indico senz'altro il tema della responsabilità risarcitoria "limitata" per le Pmi e per le aziende che aderiscono ai cosiddetti programmi di clemenza.

Qual è l'approccio del decreto?

Il decreto adotta un approccio molto favorevole nei confronti delle imprese beneficiarie dell'immunità, rendendo inutilizzabili in sede risarcitoria le dichiarazioni rese nell'ambito di un "programma di clemenza" e restringendo la responsabilità dell'impresa ai soli danni prodotti nei confronti dei suoi acquirenti o fornitori diretti o indiretti. Si tratta di un grosso beneficio rispetto al regime della responsabilità in solido con gli altri cartellisti nei confronti di tutti i danneggiati.

Infine, la tutela dei consumatori: ormai è uno dei filoni più attivi dell'autorità e degli avvocati....

Senz'altro. A seguito dell'aumento del tetto massimo delle sanzioni da 500 mila a 5 milioni di euro, le imprese hanno mostrato una sensibilità crescente rispetto al tema della compliance con il Codice del consumo. Pertanto, mentre in passato molte aziende preferivano



L'AAI COMPIE 9 ANNI

Nove anni di attività per l'Associazione Antitrust Italiana Aai che quest'anno organizza il suo quarto convegno nazionale dal 25 al 26 maggio a Capri. Quelli trascorsi sono nove anni importanti, in cui l'associazione si è affermata come punto di riferimento per la community dei giuristi del settore e delle imprese. Partiti in 16, oggi gli iscritti Aai sono 40. E dallo scorso anno l'associazione ha aperto le porte anche alle aziende.

Presidente in carica è **Claudio Tesauro**. Mentre i componenti del comitato direttivo, oltre allo stesso Tesauro, sono **Andrea Cicala, Silvia D'Alberti, Piero Fattori** e **Barbara Veronese**. 

organizzare una difesa inhouse rispetto alle contestazioni dell'AGCM, oggi è sempre più frequente il ricorso a studi legali esterni in considerazione del peso specifico superiore di ciascuna istruttoria in termini di rischio sanzionatorio.

La procedura potrebbe essere migliorata?

A mio avviso, al fine di adeguare i procedimenti in materia di tutela del consumatore alla nuova dignità della materia, sarebbe opportuno che il legislatore assimilasse le relative regole di procedura a quelle previste in materia antitrust, magari preservando i termini più brevi attualmente applicati ai procedimenti per le violazioni del Codice del Consumo.

Un esempio?

L'introduzione di una "Comunicazione delle Risultanze Istruttorie" più puntuale e dettagliata, che indichi non solo le contestazioni mosse ma anche i documenti su cui si fondano quest'ultime, le analisi condotte dall'Autorità e le difese presentate dalle parti (in linea con quanto avviene nei procedimenti per intese e abusi), aumenterebbe il livello di tutela del diritto di difesa, consentendo alle parti di replicare a contestazioni precise. Attualmente, infatti, il responsabile del procedimento si limita a comunicare alle parti la data di conclusione della fase istruttoria, riportando le contestazioni in maniera sintetica (che ricalcano, pertanto, quelle del provvedimento di avvio), per poi rimettere gli atti direttamente al Collegio per l'adozione del provvedimento finale. 📄

inhousecommunity 





CAMBI DI POLTRONA A TUTTO ANTITRUST

Il mercato si allarga e gli studi investono.
Negli ultimi 12 mesi, 38 esperti
hanno scelto un nuovo studio

N

on si arresta l'onda degli investimenti nell'antitrust da parte degli studi legali d'affari. Complici soprattutto l'aumento degli interventi a tutela della concorrenza della Commissione europea e dell'AGCM e l'accresciuta sensibilità dei clienti nei confronti della materia. Questo l'esito di un focus condotto da *legalcommunity.it* sul settore.

La redazione ha fotografato il mercato, raccogliendo 31 questionari compilati dai principali studi d'affari italiani.

Dai dati risulta che in queste realtà sono 207 i professionisti attivi in

TOTALE PROFESSIONISTI

STUDIO	Totale* professionisti	Partner	Associate	Counsel/ Of counsel	Trainee
Cleary Gottlieb	23	3	13	7	-
BonelliErede	17	3	10	4	7
Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners	13	4	7	2	1
Grimaldi Studio Legale	13	3	9	1	5
Freshfields Bruckhaus Deringer	12	2	10	-	2
De Berti Jacchia Franchini Forlani	11	4	6	1	2
Chiomenti	10	1	8	1	-
Bird & Bird	8	3	3	2	3
Macchi di Cellere Gangemi	8	4	3	1	2
Santa Maria Studio Legale Associato	8	3	3	2	2
Rucellai & Raffaelli	7	2	5	-	5
Baker McKenzie	6	1	4	1	-
Tonucci & Partners	6	1	4	1	2
CMS	5	2	2	1	1
DLA Piper	5	2	3	-	1
Hogan Lovells	5	1	3	1	1
Legance Avvocati Associati	5	1	4	-	-
Portolano Cavallo	5	1	1	3	2
Cintioli & Associati	4	1	2	1	2
Eversheds Sutherland	4	1	3	-	-
Gattai Minoli Agostinelli & Partners	4	1	2	1	1
Latham & Watkins	4	2	1	1	-
Linklaters	4	1	3	-	1
Orrick	4	2	1	1	2
Osborne Clarke	4	1	3	-	2
Clifford Chance	3	1	2	-	1
Pedersoli Studio Legale	3	3	-	-	1
Lipani Catricalà & Partners	2	1	1	-	2
Pavia e Ansaldo	2	1	1	-	1
Allen & Overy	1	-	-	1	1
Dentons	1	1	-	-	2
TOTALE	207	57	117	33	52

*Dal totale sono esclusi i trainee



Domenico Gullo

questa nicchia di mercato. Fra questi, 57 sono partner (il 28%), 117 associate (il 56%) e 33 counsel/of counsel (il 16%). Alcuni studi si affidano a team corposi, come Cleary Gottlieb (che conta ben 23 professionisti), BonelliErede (17) e Grimaldi (13), mentre altri garantiscono un presidio di uno o due avvocati (ad esempio Allen & Overy, Dentons, Pavia e Ansaldo). Tutti comunque presenti, nessuno escluso. In media, sui 31 studi intervistati, ognuno conta su una squadra di sette persone, tra cui almeno due partner e un counsel/of counsel.

Un altro dato interessante è quello sui cambi di poltrona degli ultimi 12 mesi: sono stati 38. In particolare, il 2016-17 ha visto, tra gli altri, il passaggio di: **Francesco Salerno** e **Alessandro Bardanzellu** da Cleary Gottlieb rispettivamente a Gianni Origoni

Grippo Cappelli & Partners (Gop) e a Pedersoli; **Domenico Gullo** da Ashurst a DLA Piper; **Michele Carpagnano** da Gop a Dentons; **Francesca Sutti** da DLA Piper a Cms; ed **Emilio De Giorgi** da Nctm ad Allen & Overy dopo l'uscita di **Silvia D'Alberti**, passata in Gattai Minoli Agostinelli & Partners. Su 31 studi, 19 (il 61%) segnalano ingressi.

Hogan Lovells, BonelliErede, Gop, Portolano Cavallo, Cms, Chiomenti e DLA Piper hanno aperto le porte a tre nuovi professionisti; Freshfields, De Berti Jacchia Franchini Forlani, Macchi di Cellere Gangemi, Baker McKenzie, Eversheds Sutherland a due. In media, un ingresso per insegna. L'anno è stato particolarmente vivace anche per quanto riguarda le promozioni, 15 quelle comunicate a *legalcommunity.it* Tra queste, due nuovi partner: **Matteo Padellaro** per



Michele Carpagnano

INGRESSI E PROMOZIONI

STUDIO	Ingressi	Promozioni
Allen & Overy	1	-
Baker McKenzie	2	-
Bird & Bird	1	-
BonelliErede	3	4
Chiomenti	3	2
Clifford Chance	-	1
CMS	3	1
De Berti Jacchia Franchini Forlani	2	1
Dentons	1	-
DLA Piper	3	-
Eversheds Sutherland	2	1
Freshfields Bruckhaus Deringer	2	-
Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners	3	2
Grimaldi Studio Legale	1	-
Hogan Lovells	3	-
Latham & Watkins	-	1
Legance Avvocati Associati	1	2
Macchi di Cellere Gangemi	2	-
Pedersoli Studio Legale	1	-
Portolano Cavallo	3	-
Santa Maria Studio Legale Associato	1	-
TOTALE	38	15

Gop; e **Alessandro Greco** per Eversheds. Diverse le ragioni per cui l'avvocato antitrust resta strategico all'interno di queste realtà.

Le risposte raccolte tramite i questionari indicano, anzitutto, l'espansione dell'intervento a tutela

della concorrenza nei mercati regolamentati.

Segue la necessità, per le insegne di medie e grandi dimensioni di strutturarsi verso un'offerta *full service*, indipendente da collaborazioni esterne.

TIMELINE

Cinque casi sotto la lente

2017

MAGGIO

Concluso con impegni il procedimento avviato dall'AGCM per un presunto abuso di posizione dominante posto in essere da Enel produzione nel mercato dei servizi di dispacciamento dell'energia elettrica. I legali interni sono stati affiancati da Cleary Gottlieb, mentre per Enel ha agito Orsingher Ortu. Lo studio aveva affiancato Enel anche in occasione della chiusura dell'accertamento (settembre 2016) avviato su e-distribuzione assistita da Grimaldi.

2017

APRILE

Archiviato il procedimento sul cartello dell'autonoleggio finalizzato allo scambio di informazioni commerciali sensibili all'interno dell'associazione di categoria (Aniasa), avviato nel 2015. Studi coinvolti: Cannizzaro & Partners; Cms; Chiomenti; BonelliErede; Osborne Clarke; Clifford Chance; Gattai Minoli Agostinelli; Jones Day; Pavia e Ansaldo; Baker McKenzie; Rucellai&Raffaelli; Dla Piper; Hogan Lovells; Fontana Galli. Per Athlon Car Lease ha agito Marcello Clarich affiancato da Giuliano Fonderico.

2016

DICEMBRE

Annullate le multe a Mediaset, Sky, Lega Professionisti serie A e Infront per il presunto cartello relativo ai diritti tv per gli anni 2015-2018. Studi coinvolti: Lipani Catricalà & Partners, Cleary Gottlieb, Chiomenti e EJC - Roberti & Associati. Per la Lega Professionisti Serie A hanno agito gli avvocati Ruggero Stincardini, Mario Libertini, Giulio Napolitano, Francesco Anglani (di BonelliErede) e Bruno Ghirardi.

2016

MARZO

Via libera dell'Antitrust alla concentrazione Mondadori-Rcs Libri. Studi coinvolti: Orsingher Ortu, De Vergottini e Gop.

2016

FEBBRAIO

Il Consiglio di Stato conferma l'annullamento del provvedimento adottato nel 2010 dall'AGCM nel Caso 1720 - Carte di Credito. La sentenza riconosce la legittimità di un sistema di pagamento basato sulle commissioni interbancarie. Studi coinvolti: BonelliErede; Pedersoli; Chiomenti; Clifford Chance; Gop; De Matteis. Unicredit è stata assistita da Fabio Cintioli. Marcello Clarich ha assistito, assieme a Stefania Bariatti di Chiomenti, Deutsche Bank e Icbpi.

Fonte: www.legalcommunity.it

Non ultima, la sempre più stretta correlazione tra l'antitrust, la materia regolamentare e i diritti dei consumatori. Tutti elementi che hanno esaltato le potenzialità, in termini di "produzione" di occasioni di lavoro

della practice e rendono indispensabile questo tipo di servizio.

Oltre a questo, una serie di novità e provvedimenti importanti hanno modificato il settore.

ITALIAN CONFERENCE **W** CONVEGNO NAZIONALE



25•26

MAGGIO
MAY•2017

Hotel Quisisana
Capri

**I PRINCIPALI SVILUPPI
NEL DIRITTO DELLA
CONCORRENZA DELL'UNIONE
EUROPEA E NAZIONALE**

**MAIN DEVELOPMENTS
IN EUROPEAN AND ITALIAN
COMPETITION LAW**

PARTNER



MEDIA PARTNER



SPONSOR





Francesca Sutti

Primo fra tutti il recepimento della direttiva sul risarcimento del danno antitrust (direttiva 2014/104/UE) con il decreto legislativo n. 3 del 2017 che ha provveduto a disciplinare sotto il profilo sostanziale e processuale la tutela risarcitoria per le violazioni delle disposizioni in materia di diritto della concorrenza.

Nell'ultimo anno la Commissione europea e le autorità nazionali hanno iniziato a indagare su una serie di settori, tra cui l'e-commerce e i mercati online, causando un incremento delle consulenze per le restrizioni al commercio in rete e dei procedimenti a tutela del consumatore contro le piattaforme internet.

I provvedimenti sanzionatori delle autorità garanti si sono inaspriti. Solo per parlare dell'AGCM, nel 2016, sono state comminate sanzioni per complessivi 306 milioni di euro (+13%):

53 milioni per questioni legate alla tutela dei consumatori (+76%) e 253 per violazioni delle norme sulla concorrenza (+6%).

Questo ha sensibilizzato le aziende sul tema antitrust che, nell'ottica di prevenire contestazioni, richiedono assistenza anche a prescindere dal coinvolgimento in un'istruttoria. Si è sviluppata così la "*compliance* antitrust", favorita anche dall'introduzione del rating di legalità e dalle misure di *self cleaning* in materia di appalti pubblici.

Degni di nota anche gli interventi verso il corretto svolgimento delle gare pubbliche (contro i fenomeni di *bid-rigging*) e nel mercato dei diritti televisivi della serie A.

Infine, a livello nazionale, la ripresa dell'attività m&a che ha interessato anche i settori media, editoria e comunicazioni ha avuto grande peso. (r.i.) 🏛️



Silvia D'Alberti

Anche **LE BANCHE** **DELOCALIZZANO** le proprie attività

FOLLOW THE MONEY



Non è solo la Brexit a spingere le banche a trasferire le proprie attività all'estero. Ci sono anche altri elementi che oggi stanno portando alcuni gruppi bancari a delocalizzare parte dei propri centri operativi e fra questi ci sono ad esempio la ricerca di costi del lavoro più bassi e sistemi fiscali più vantaggiosi. Un trend che accomuna sempre di più l'industria dei servizi, e in particolare quella finanziaria, con quella manifatturiera.

Accade ad esempio in Francia, dove stando a quanto scrive *Le Monde*, di recente Bnp Paribas avrebbe manifestato l'intenzione di spostare in Marocco i servizi informatici delle sue attività africane. Oggi questa sezione impiega 150 persone nella zona di Parigi, risorse che saranno riallocate e accompagnate in un procedimento di mobilità all'interno del gruppo. Il progetto, che è attualmente oggetto di consultazione con le organizzazioni sindacali, si tradurrà in assunzioni sul suolo marocchino, in cui Bnp Paribas è già presente attraverso la sua banca retail Bmci. Per il gruppo, lo scopo principale della mossa è quello di ridurre i costi.

L'iniziativa di Bnp Paribas non è però un caso isolato. Come aggiunge il quotidiano francese, Natixis ha cominciato a spostare parte dei suoi servizi informatici in Portogallo con lo scopo di trasferire a Porto entro il 2019 almeno 600 posti di lavoro. Société Générale conta già oggi almeno 6 mila dipendenti fuori dai confini francesi, e in particolare in Romania (a Bucarest) e in India, dove la banca ha aperto una struttura per la ricerca e lo sviluppo di servizi informatici. 🏠

TUTTI
I NUMERI
DEL

PRIVATE DEBT ITALIANO



Il mercato è dominato da player nazionali. Le sgr rappresentano almeno il 71% degli operatori. In totale si contano almeno 28 società per oltre 30 fondi e un obiettivo di raccolta di oltre 5,5 miliardi

di laura morelli

Forse perché è un mercato ancora nuovo o perché gli spazi per crescere sono molti, fatto sta che il private debt piace alle società finanziarie, tanto che nel giro di tre anni almeno 28 realtà

hanno scelto di lanciarsi in questo comparto.

Nel dettaglio, l'Aifi, l'associazione italiana del private equity, venture capital e private debt, stima tra i suoi soci attivi nel private debt un 59% degli operatori focalizzati esclusivamente sul mercato del debito mentre il 41% svolge anche attività di private equity. La maggior parte - il 71% - opera nella forma di sgr, cioè fondi chiusi di diritto italiano, mentre il 29% è fatto da soggetti internazionali.

In generale, almeno 18 sono operatori indipendenti e hanno già sottoscritto almeno uno strumento di debito. Quanto ai fondi, quelli attivi o in fundraising sono oltre 30, per un obiettivo di raccolta totale che supera i 5,5 miliardi di euro. Il panorama è dunque variegato. E sulla carta sembra destinato a

crescere sempre di più quale risposta all'attuale condizione del mercato del credito in Italia e alla necessità delle imprese di reperire risorse per finanziare la crescita.

PRESIDIO TRICOLORE

A dominare il mercato sono soprattutto gruppi italiani, molti dei quali svolgono attività sia nel private debt che nel private equity. Un esempio in questo senso è Quadrivio sgr, che nel novembre 2016 ha annunciato il primo closing del suo fondo di private debt a 120 milioni. Il team di investimento, guidato da **Galeazzo Scarampi**, è composto da **Marco Meda**, **Giovanni Mattioli** e **Silvia Palma** e si concentra su finanziamenti e investimenti in società con un enterprise value tra i 50 e i 500 milioni e in strumenti di debito.



Matteo Cirila



ZCP, da sx: Alessandro Minelli, Giordano Cogliati, Massimo Brunelli, Romolo Rossi, Francesco Di Giovanni, Federico Pastura

Sulla stessa linea anche Private equity Partners e Igi sgr hanno lanciato il proprio fondo di private debt. In particolare, il veicolo del gruppo guidato da **Matteo Cirila** investirà in varie tipologie di debito con un approccio da private equity. Il target della raccolta è di 150 milioni e il primo closing è atteso entro la fine di quest'anno.

Fra i più attivi nel settore c'è però Equita Sim, che a marzo ha annunciato il primo closing, a 66 milioni di euro, del suo fondo gestito assieme a Lemanik. La gestione operativa è affidata a **Paolo Pendenza, Nicolò Sagramoso e Bekim Krasniqi**, e vedrà coinvolto nei suoi processi decisionali anche il top management di Equita, tra cui l'amministratore delegato **Francesco Perilli**. Il gruppo ha già investito nell'emissione obbligazionaria per 9,8 milioni

emessa da BV Tech e nel bond di Lameplast.

Quanto a società più specializzate, sul mercato ci sono ad esempio Zephir Capital Partners, guidata da **Massimo Brunelli, Francesco Di Giovanni,**

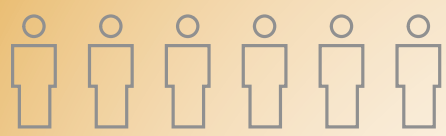
Federico Pastura e Romolo W.

Rossi, Futurimpresa sgr, con il fondo Antares Azl, gestito da **Gabriele Casati e Stefano Romiti** e Groupama asset management, che di recente ha ottenuto dal fondo pensione Alifond 5 milioni per il suo fondo Supply Chain Fund.

GLI INTERNAZIONALI

Non solo sgr. Il settore è oggetto di interesse anche da parte di società internazionali attive con fondi di ben più grandi dimensioni. Una di queste è il gruppo francese Tikehau Capital, guidato in Italia da **Luca Bucelli** e attivo sul fronte del direct lending. Attraverso il fondo Tikehau Direct Lending III il gruppo ha realizzato due investimenti sull'Italia tra i quali la sottoscrizione – ora completamente rimborsata - del bond unitranche a supporto dell'acquisizione di GF

finance community Awards



16 NOVEMBRE 2017 • MILANO

Main Sponsor



CHIOMENTI

CLEARY GOTTLIB



GRIMALDI STUDIO
LEGALE

LATHAM & WATKINS

Legance
AVVOCATI ASSOCIATI



PEDERSOLI
STUDIO LEGALE

Simmons & Simmons

Sponsor



Per informazioni: eventi@lcpublishinggroup.it

da parte di un gruppo di investitori guidato da LBO Italia Investimenti. In Muzinich & Co., un team di cinque persone, sotto la guida di **Stefano Sostero**, opera in Italia con il fondo Italian Private Debt Fund e una disponibilità di 286 milioni. In particolare il gruppo si occupa di operazioni di leverage buy out, come ad esempio il finanziamento per 15 milioni finalizzato all'acquisizione del 100% di Primat da parte di Wise sgr, e finanziamenti per la crescita come la sottoscrizione di obbligazioni senior per 20 milioni complessivi in favore di Eco Eridania.

Lo scorso gennaio il mercato ha visto anche il primo deal del gruppo Usa fondato da **Roland Berger**, RiverRock. Attraverso il fondo RiverRock Italian Hybrid Capital Fund (IHCF), guidato in Italia dai managing partner **Roberto Ippolito** e **Ugo Fiaccadori**, ha investito 9 milioni in Filippetti, realtà specializzata nei servizi a supporto dell'Industria 4.0.

I SIGNORI DEI MINIBOND

Per quanto l'intero mondo del private debt non sia riconducibile solo ed esclusivamente ai minibond, la stragrande maggioranza delle

operazioni del 2016 - il 91% del totale, sempre secondo le stime di Aifi - ha riguardato questo tipo di strumenti.

Fra i più attivi su questo fronte c'è Anthilia Capital Partners sgr. Guidata tra gli altri dal vicepresidente esecutivo **Giovanni Landi**, la sgr gestisce due fondi specializzati nel settore: Anthilia Bond Impresa Territorio (BIT), lanciato nel 2013, e Anthilia BIT Parallel Fund, sottoscritto dal Fondo Italiano d'Investimento e creato per finanziare progetti di sviluppo a medio termine delle pmi. Insieme i due fondi hanno una disponibilità totale pari a oltre 212 milioni - con un target complessivo finale di 230 milioni - e nell'ultimo anno hanno portato a termine una serie di operazioni. Fra le più recenti c'è la sottoscrizione, assieme a Banco di



Giovanni Landi

I PLAYER DEL MERCATO DEL PRIVATE DEBT E DEI MINIBOND

Società	Fondo/i attivo/i	Target raccolta (mln €)
Advam Partners sgr	Advam 1 Corporate Bonds Italy; Advam Trentino Alto Adige	200
Aletti gestielle sgr	Crescita Impresa Italia	100
Amundi sgr	Amundi Private Debt	200
Anthilia Capital Partners	Anthilia Bond Impresa Territorio, Antilia Bit Parallel	230
Blue Lake Sicaf	Blue Lake Italian Minibond	100
Bnp Paribas Investment partners	Bnp Paribas Bond Italia Pmi	150
Dueemme Sgr	Fondo per le Imprese; Fondo per le Imprese 2.0	250
Emisys Capital	Emisys Development	150
Equita sim	Equita private debt Fund	200
Finanziaria Internazionale e Investments sgr	Fondo Minibond PMI Italia; Fondo Strategico Trentino Alto Adige	230
Futurimpresa sgr	Antares AzI	200
Groupama Asset Management Sgr	Supply Chain Fund	200
Hedge Invest	Crescitalia pmi Fund	200
Igi sgr	Fondo di Debito Sostenibile IGI	150
Lyxor sgr	Lyxor Berica Sme Fund (con Pop Vicenza)	500
Muzinich & Co	Italian Private Debt Fund	200
PensPlan sgr	Euregio Minibond	100
Pioneer sgr	Pioneer Sviluppo Italia	200
Private equity partners	Fondo di debito per lo sviluppo industriale	-
Quadrivio sgr	Quadrivio Private Debt	250
Riello investimenti Partners sgr	Impresa Italia	150
Riverrock	Italian Hybrid Capital Fund	200
Sace	Fondo Sviluppo export	350
Tenax Capital	Italian Credit Fund	180
Tikehau Capital	Tikehau Direct Lending 3	500
Ver Capital	Ver Capital Credit Partners Italia V	200
Zenit sgr	Progetto MiniBond Italia	100
Zephir Capital Partners	Zephir Capital Credit Fund	300
TOTALE		5.790

Fonte: elaborazione financecommunity.it su dati Politecnico di Milano

Sardegna, del minibond da 6 milioni emesso da Velier, nel settore di vini e distillati, e quello da 8 milioni di Camicissima assieme al fondo di private debt di Finint Investment sgr, altra società attiva nel settore con due fondi mobiliari chiusi dedicati (Fondo Minibond PMI Italia e Fondo Strategico Trentino - Alto Adige). In



Carlo Mammola

DAL FONDO ITALIANO D'INVESTIMENTO IMPEGNI PER 265 MILIONI

Se il settore è in crescita, parte del merito va al Fondo italiano d'investimento attraverso il Fondo di Fondi di Private Debt. Con una dimensione complessiva di 500 milioni di euro, il fondo del braccio finanziario guidato dal ceo **Carlo Mammola** ha impegnato 265 milioni partecipando alla raccolta di nove fondi di private debt, tra i quali Ver Capital Credit Partners Italia V, Muzinich Italian Private Debt Fund e Quadrivio Private Debt. 🏢

3 anni questi ultimi due fondi hanno effettuato 29 investimenti per un controvalore di circa 135 milioni. Nel mondo minibond è presente anche Duemme sgr, la società di gestione del gruppo Mediobanca guidata da **Francesco Carloni** che di recente ha annunciato il primo closing per il secondo fondo di private debt chiamato Fondo per le Imprese 2.0 e avviato nel dicembre 2015. La raccolta è ora a quota 68,35 milioni mentre il target è di 150 milioni. Il fondo ha anche chiuso il primo investimento, ossia la sottoscrizione dei minibond emessi da Werther International per 8 milioni. Il primo fondo del gruppo era Duemme Fondo per le Imprese (104 milioni e 16 investimenti) e ha concluso il ciclo di investimenti lo scorso dicembre con la sottoscrizione del bond di Ferrarini da 5,5 milioni. Da segnalare anche l'attività di gruppi come Riello Investimenti Partners sgr, con il fondo Impresa Italia, Sace, che con il Fondo Sviluppo export guidato da **Bernardo Attolico** ha sottoscritto, fra gli altri, il minibond di Fine Foods Pharmaceuticals da 10 milioni, e infine Hedge Invest SGR che con la consulenza di Crescitalia Holding ha dato vita a HI Crescitalia Pmi Fund con un patrimonio in gestione pari a 64,5 milioni. 🏢

LICENZIAMENTO DEL **DISABILE**

La Cassazione (sentenza 10576/17) ha recentemente dichiarato illegittimo il licenziamento per aggravamento delle condizioni di salute di un dipendente disabile, assunto obbligatoriamente ai sensi della legge 68/99, in quanto disposto solo sulla base del giudizio di inidoneità alle mansioni espresso dal medico competente, senza che fosse intervenuto anche l'assenso della commissione medica ex art. 10 c. 3 legge cit., che sola può valutare e statuire se detto aggravamento sia o meno incompatibile con la prosecuzione dell'attività lavorativa. Sin qui la recente decisione della Suprema Corte. Ma che succede quando il recesso datoriale non dipende da un aggravamento delle condizioni di salute del lavoratore, bensì da altre ragioni, di carattere oggettivo o soggettivo?

Nel caso di variazione della organizzazione del lavoro, la commissione di cui sopra sarà ancora una volta chiamata a valutare l'effettiva e definitiva impossibilità di reinserire il disabile nella organizzazione produttiva. Il licenziamento intimato per riduzione del personale o soppressione del posto di lavoro non necessita invece del previo ricorso



L'Avv. Lorenzo Cantone

alla commissione in parola, potendo risultare illegittimo solo qualora, al momento della cessazione del rapporto, il numero dei rimanenti lavoratori occupati obbligatoriamente risulti inferiore alla quota di riserva prevista dalla legge. Il rispetto della quota appena citata non è invece richiesto nel caso di licenziamento per giusta causa o giustificato motivo soggettivo, nel qual caso il lavoratore appartenente alla categoria protetta è semplicemente assoggettato al *“trattamento economico e normativo previsto dalle leggi e dai contratti collettivi”*, come è statuito dal primo comma del più volte citato art. 10 della legge 68/99 (cfr. ex multis Cass. n. 3931/2015), e confermato dall'art. 2, u.c., del D.Lgs. n. 23/15, secondo il quale il licenziamento intimato al disabile è da considerarsi nullo o discriminatorio solo qualora non fondato su giusta causa o giustificato motivo bensì sulla disabilità in sé considerata.

La *ratio* sottesa alla disciplina normativa qui riassunta risiede nel temperamento tra l'esigenza di tutelare i lavoratori diversamente abili che, altrimenti si vedrebbero esclusi dal mondo del lavoro, e le esigenze di produttività aziendali che, in ogni caso, non possono venire compromesse.



IL SETTORE RACCOGLIE 1,43 MILIARDI IN TRE ANNI

Il private debt punta a inserirsi nel mercato del credito come comparto complementare al sistema bancario. L'attenzione è verso private equity, per operazioni di lbo, e medie aziende virtuose

È

ancora piccolo e in Italia è una nicchia nata per rispondere a determinate esigenze di mercato. Però comincia a farsi sentire. Al punto che anche la principale associazione di categoria, l'Aifi, l'ha

aggiunto nella sua denominazione. Dal 2014 a oggi, il mercato italiano del private debt ha visto una raccolta pari a 1,43 miliardi di euro. Un nulla (il 2,3%) rispetto alla raccolta europea, 55,8 miliardi. Ma se consideriamo il contesto, la crescita del settore sembra essere più che possibile.

Da un lato infatti le banche non hanno più la capacità di credito del passato: in Italia i prestiti alle imprese si sono ridotti per cinque anni consecutivi, a un ritmo medio del 3,2% all'anno nel periodo 2012-2016 (-15,3% cumulato dalle banche), stando ai dati Confcommercio. Dall'altro le imprese, che hanno bisogno di diversificare il capitale, stanno cambiando attitudine verso questo nuovo mercato che – precisano i player del settore - si presenta come complementare al sistema bancario e non come alternativo.

OLTRE 120 DEAL IN TRE ANNI

Che qualcosa si stia muovendo lo si vede dai numeri del 2016. L'Aifi ha rilevato che lo scorso anno la raccolta ha toccato i 632 milioni, in crescita del 65% rispetto all'anno precedente quando erano stati raccolti 383 milioni. Complessivamente, nei primi tre anni di attività di investimento si

sono registrate nel mercato italiano del private debt 128 operazioni, distribuite su 85 società, per un ammontare pari 707 milioni. Gli investimenti sono raddoppiati rispetto al 2014, caratterizzato da 20 deal per 128 milioni e al 2015 (43 deal per 201 milioni). Nel 2016 il trend positivo è continuato, con 378 milioni distribuiti su 65 operazioni, l'87% in più in termini di ammontare e il 51% in termini di numero rispetto all'anno precedente. Il numero di operatori (si veda l'articolo precedente per sapere chi sono) che ha realizzato nel periodo 2014-2016 almeno un investimento è pari a 12 (11 nel solo 2016).

Se guardiamo agli strumenti utilizzati in queste operazioni, nel 91% dei casi le operazioni hanno riguardato obbligazioni (e di questi, poco più della metà sono in obbligazioni che hanno una taglia massima di 5 milioni) mentre il peso dei finanziamenti è stato del 5% e gli strumenti ibridi hanno rappresentato il 4%.

NON SOLO MINIBOND

Per quanto le emissioni di piccolo taglio siano state lo strumento principe per i fondi del settore, «il private debt è molto più di questo», spiega **Gabriele Casati**, che assieme a **Stefano Romiti** gestisce il fondo

Antares Azl. L'attenzione, spiega, «è rivolta in particolare nel private placement, quindi finanziamenti diretti attraverso la sottoscrizione di obbligazioni, ma il settore offre tante altre possibilità in termini di prodotti e di strutture». Si va dal leveraged buy out con i fondi di private equity fino all'acquisition financing alle imprese e ai finanziamenti per la crescita per aziende di medie dimensioni che abbiano strategie chiare, un business competitivo, una gestione trasparente e capacità di generare cassa. Stando ai dati di Aifi e Deloitte, fondi di private debt hanno finanziato 19 aziende nel 2014, 33 nel 2015, 35 nel 2016 e già cinque quest'anno, per un totale di 92. Ma è l'attività con i fondi quella che forse è più promettente. Per **Luca Bucelli**, numero uno di Tikehau Capital in Italia, il futuro del settore è positivo. In particolare, spiega, «riceviamo



Luca Bucelli

molte sollecitazioni perché i private equity sono sempre più interessati a valutare l'opzione di finanziamento del deal facendo ricorso a un fondo di private debt oltre al canale bancario». Dalla loro, questi fondi hanno caratteristiche come una maggiore stabilità del team e soprattutto una diversa gestione nella scelta delle operazioni perché agiscono sulla base delle singole opportunità. Inoltre sono in grado di fornire soluzioni più flessibili e senza le limitazioni regolamentari delle banche, come ad esempio Basilea 3. Di certo a questo servizio più personalizzato si aggiunge un costo più alto rispetto a quello delle banche: per un bond senior secured si arriva a un 6% in termini di spread rispetto a un 2 o 3% delle banche. Un prezzo che a oggi non tutti i financial sponsor, né tantomeno le aziende, sono disposti a pagare.



Gabriele Casati



finance community

Il primo strumento di informazione
sui protagonisti
del mercato finanziario



COMPLEMENTARI NON CONCORRENTI

Tuttavia, come hanno sottolineato **Alessandro Profumo**, nel ruolo di presidente di Equita sim, e **Luca Manzoni**, responsabile corporate di Banco Bpm, durante un convegno sul tema organizzato da Deloitte, passata l'attuale fase di erogazioni a pioggia volute dalla Bce, il credito dovrà necessariamente diventare più caro e le banche che svilupperanno rapporti più stretti con un numero limitato di aziende, lavorando al fianco di fondi di private debt e di altri soggetti attivi nell'erogazione di credito.

I gestori dei fondi però ci tengono a non presentarsi come concorrenti delle banche. D'altronde le operazioni alle quali entrambi gli attori guardano sono, in alcuni casi, diverse. I fondi infatti si offrono di finanziare progetti che per alcuni motivi, ad esempio per quanto riguarda struttura (holding vs. OpCo), leva o complessità dell'operazione, le banche si troverebbero in difficoltà a finanziare. E diversi sono gli strumenti. Come spiega Bucelli «i finanziamenti da parte di fondi specializzati avvengono



Luca Manzoni

sotto forma di bond e si differenziano rispetto a quelli bancari innanzitutto perché il rimborso del capitale è tutto a scadenza, quindi bullet e non amortising, mentre parte dell'interesse può essere capitalizzato». Sul mercato, dunque, c'è spazio per tutti. Anche se per diventare rilevante a livello di sistema, per il private debt servirebbero attori di più grandi dimensioni. Ma soprattutto un sistema più favorevole, sia in termini culturali che di fundraising e regolamentari, nei confronti di forme di finanziamento considerate "alternative" ormai solo nel nostro Paese. (l.m.) 🇮🇹

La direttiva sull'ENGAGEMENT degli AZIONISTI delle QUOTATE

di luigi mula*



Continua il percorso del legislatore europeo nella direzione di migliorare la governance delle società quotate. Ultima *milestone* è rappresentata dalla recente direttiva europea, approvata dal Consiglio dell'Ue il 3 aprile scorso. Per recepire le nuove disposizioni gli stati membri avranno tempo fino a due anni da quando la direttiva sarà pubblicata nella Gazzetta Ufficiale dell'Unione europea.

Anche se viene qualificata come “modifica” della c.d. Shareholders’ Directive (2007/36/CE), la direttiva segna un cambio di approccio del legislatore europeo rispetto ai contenuti della Shareholders’ Directive. Il focus non è più sui diritti degli azionisti in assemblea, ma su alcuni obblighi degli azionisti (e altri soggetti) nell’ottica di rimediare ad alcune patologie della governance manifestatesi in tempi più recenti, in conseguenza dell’evoluzione che ha caratterizzato le modalità di investimento nell’azionariato delle società quotate. L’*action plan* sulla corporate governance della Commissione europea del 2012 evidenziava in particolare come l’identikit delle odierne minoranze sia oggi quello di investitori professionali che tendono a privilegiare un’ottica di investimento di breve periodo e puramente speculativa invece che contribuire al successo commerciale dell’azienda partecipata, monitorandone l’attività e partecipando alla vita assembleare nel medio-lungo periodo. Il dialogo tra società e soci è inoltre complicato dalla difficoltà delle prime ad identificare i secondi in quanto questi ultimi detengono le loro partecipazioni attraverso uno o più intermediari. È dunque l’industria del risparmio gestito e degli investitori istituzionali (fondi pensionistici e previdenziali) che investono in società quotate quella più interessata dalle novità legislative in questione. La direttiva impone infatti a questi soggetti di pubblicare una “*engagement policy*” e il livello di conformità a tale *policy* oppure di spiegare i motivi della mancata adozione della *policy* (c.d. “*comply or explain*”). L’*engagement policy* dovrà informare il mercato su come il fondo monitora l’attività della società, dialoga con la stessa, esercita i diritti conferitigli dalla partecipazione azionaria, coopera con altri soci, comunica con gli *stakeholders* interessati e gestisce i relativi conflitti di interesse. Gli investitori istituzionali saranno tenuti inoltre ad informare il mercato su come la loro strategia di investimento azionario ed i loro accordi di gestione con *asset manager* si conciliano con le prospettive di lungo periodo dei propri clienti. Anche i gestori, da parte loro, saranno tenuti a informare il mercato di come la loro strategia di investimento si concilia con le prospettive di lungo periodo dei fondi pensione e previdenziali che li hanno incaricati.

In questo contesto, una nuova informativa viene richiesta anche ai *proxy advisor*, che saranno tenuti a informare il mercato circa l'adozione di codici di condotta e circa i criteri utilizzati nel rendere la loro consulenza sul voto.

Soci, intermediari e società quotate sono destinatari delle ulteriore novità di rilievo concernente l'identificazione degli azionisti. A richiesta dell'emittente, gli intermediari (anche extracomunitari) dovranno infatti comunicare le generalità degli azionisti all'emittente e trasferire agli azionisti tutte le informazioni finalizzate alla partecipazione alle assemblee.

Qualora le partecipazioni siano detenute attraverso una catena di più intermediari, ciascuno di essi dovrà richiedere le informazioni all'intermediario con cui ha il suo rapporto in relazione alle azioni in questione. In fase di recepimento della direttiva, gli stati membri potranno prevedere una soglia di partecipazione al capitale dell'emittente interessato oltre la quale applicare l'obbligo di comunicazione, soglia che non potrà essere superiore allo 0,5%.

L'esigenza di "*engagement*" degli azionisti non rappresenta una novità assoluta per i gestori italiani, dal momento che una parte delle informazioni che gli vengono richieste dalla direttiva sono già fornite da alcuni di essi su base volontaria ed in forza delle indicazioni contenute nei "Principi italiani di *stewardship*" elaborati da Assogestioni. Sarà dunque necessario recepire e dettagliare questa best practice nel nostro ordinamento. Quanto all'identificazione degli azionisti, visti gli obblighi di disclosure previsti dall'art. 120 del TUF (che hanno tuttavia finalità ben diverse), dal punto di vista pratico la novità riguarderà soprattutto quei gestori le cui partecipazioni si collocano tra le soglie di rilevanza applicabili ai due obblighi di comunicazione. Sul tema, si renderà necessaria una significativa modifica all'attuale regolamentazione.

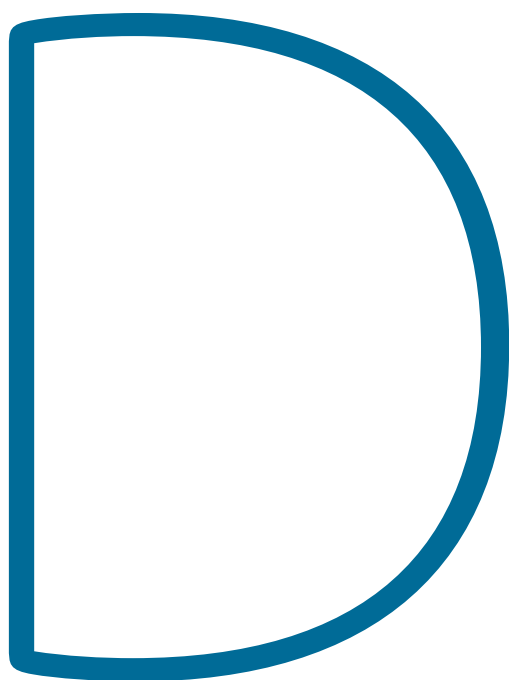
La direttiva introduce infine obblighi di informativa sulle remunerazioni degli amministratori e procedure sull'approvazione delle operazioni con parti correlate, obblighi già conosciuti da tempo dal nostro ordinamento e che non dovrebbero determinare significative modifiche alla normativa esistente.

*Studio Legale Padovan



nei financial services VALE OLTRE 21 MILIARDI

Ma il settore finanziario offre molte opportunità anche sul fronte npl e dismissioni. E piace ai private equity. Il tema al centro del convegno "Finance 4 Finance" del D Club



ismissione degli asset non core, gestione dei non performing loans e consolidamento. È seguendo queste tre direttrici che le banche italiane, alle prese con una crisi del settore senza precedenti, hanno impostato la loro attività nell'ultimo biennio. Ma questi tre fattori hanno anche aperto nuove e diverse opportunità di business per i player del settore e su diversi fronti.

Il primo è quello degli npl. Stando all'ultima ricerca di PwC, per il 2017 sono attese operazioni per 50 miliardi di euro, in crescita rispetto ai 43 miliardi previsti per il 2016. Se invece consideriamo l'm&a, lo scorso anno il settore financial services ha registrato un totale di 76 operazioni per un controvalore complessivo pari a 21,2 miliardi, stando a Kpmg. Un attivismo che ha visto la partecipazione anche dei private equity, sempre più interessati alla finanza come asset strategico. A questo proposito, stando ai dati presentati da **Giovanni Viani**, partner di Oliver Wyman, durante la conferenza "Finance4Finance" organizzata dall'associazione di professionisti della finanza D Club, negli ultimi tre anni i private equity hanno investito nel settore finanziario

4 miliardi di euro. Si tratta del 20% dell'intero fabbisogno di capitale del sistema finanziario (16 miliardi). Certo, la situazione di crisi ha reso in qualche misura necessario un intervento da parte di altri attori finanziari, come nel caso delle quattro banche "salvate" – Banche Marche, Banca popolare dell'Etruria, Cassa di risparmio di Ferrara e Cassa di risparmio di Chieti – acquisite da Ubi Banca e Bper, o in quello delle venete Banca Popolare di Vicenza e Veneto Banca. Tuttavia questi esempi hanno in ogni caso alimentato un mercato, quello della finanza che agisce sulla finanza, che oggi è un trend più che consolidato.

I DEAL PIÙ RICCHI

In questo contesto, almeno tre delle principali operazioni vicine o superiori al miliardo di euro dello scorso anno sono state frutto di una necessità strutturale o di esigenze di mercato. La prima è stata la fusione tra Banco Popolare e Banca Popolare di Milano, dal valore di oltre 3,7 miliardi, che ha portato alla creazione del terzo gruppo bancario del Paese. Le altre due hanno riguardato la Popolare di Vicenza e Veneto Banca, acquisite dal fondo Atlante per rispettivamente 1,5 miliardi e 988 milioni. Lo stesso filo conduttore può applicarsi anche ad altri due deal a opera di Unicredit.



Giovanni Viani

Il bisogno di "fare cassa" ha infatti spinto il gruppo guidato da **Jean Pierre Mustier** a cedere la società di asset management Pioneer, acquisita da Amundi, e il 32,8% della controllata polacca Bank Pekao. Dismissioni che hanno portato nelle casse della banca di Piazza Gae Aulenti rispettivamente 3,5 e 2,5 miliardi.

Fra i deal più ricchi dello scorso anno c'è però anche l'acquisizione di GE Capital Interbanca da parte di Banca Ifis. L'istituto guidato da **Giovanni Bossi** ha acquisito Interbanca per 2 miliardi dei quali 160 milioni per rilevare l'equity e 1,8 miliardi per rimborsare integralmente il debito di GE Capital Interbanca nei confronti della controllante GE Capital.

AGGREGAZIONI STRATEGICHE

Dopo l'acquisizione, Interbanca assume un nuovo ruolo nel settore dell'acquisition finance per le pmi e

Investi senza pensieri

È difficile trovare serenità quando si parla di investimenti, per questo c'è Moneyfarm.

Inizia oggi il tuo percorso di investimento online. Moneyfarm è il consulente finanziario numero 1 in Italia che ti offre un innovativo servizio di Gestione Patrimoniale.

Investire senza pensieri è oggi possibile: visita **moneyfarm.com/ihc** e scopri la promo esclusiva per **InHouseCommunity**.



I CINQUE DEAL PIÙ RICCHI DEL 2016

	1	2	3	4	5
Target	Banca Popolare di Milano	Pioneer	Bank Pekao (32,8%)	GE Capital Interbanca	Banca Popolare di Vicenza (99.33%)
Advisor finanziari	Citi, Lazard			Deutsche Bank	BNP Paribas SA, Deutsche Bank AG, JPMorgan, Mediobanca, UniCredit Group, Vitale & Co.
Advisor legali	Gianni Origoni, Grippo Cappelli & Partners, Lombardi Segni e Associati, Studio Marchetti			Slaughter and May	White & Case
Acquirente	Banco Popolare Società Cooperativa	Amundi	Pzu, Polish Development Fund	Banca Ifis	Quaestio Capital Management
Advisor finanziari	Bank of America Merrill Lynch, Colombo & Associati, Mediobanca	Credit Agricole, Goldman Sachs, Mediobanca	Deutsche Bank, Jp Morgan	Banca IMI/Intesa Sanpaolo, KPMG	Bank of America Merrill Lynch
Advisor legali	Gatti Pavesi Bianchi	Baker & McKenzie, Cleary Gottlieb, Veil Jourde, Wolf Theiss	Clifford Chance, Gide Loyrette Nouel	Ashurst, Clifford Chance	Bank of America Merrill Lynch
Venditore		Unicredit	Unicredit	General Electric Company	
Advisor finanziari		Jp Morgan, Morgan Stanley, Unicredit	Morgan Stanley, Ubs, Unicredit	JpMorgan	
Advisor legali		Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners	Weil Gotshal & Manges	BonelliErede	
Valore (mln €)	3.713	3.545	2.500	2.000	1.500

Fonte: elaborazione financecommunity.it su dati Mergersmarket

resta attiva nel leasing, che diventa una divisione di Ifis, e nel factoring che però viene completamente integrato nella capogruppo. Si tratta dunque di un'operazione strategica per Ifis così come strategica è stata quella di Intesa Sanpaolo, che a dicembre ha chiuso l'acquisizione della totalità di Banca ITB, di cui già deteneva il 10% del capitale, per un corrispettivo cash di 153 milioni. ITB è una banca online in Italia che opera nel settore dei sistemi di pagamento dedicata esclusivamente al canale delle tabaccherie e nel 2015 ha generato ricavi per circa 38 milioni. Per Intesa l'acquisizione si traduce in 25 milioni di potenziali clienti in più e sinergie riconducibili al cross selling di prodotti su clientela già di Intesa servita nelle tabaccherie.

L'INTERESSE DEI PRIVATE EQUITY

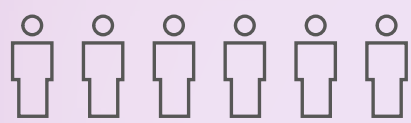
Considerando il private equity, e facendo un piccolo passo indietro, l'interesse dei fondi nelle banche si è reso evidente nel 2015, anno in cui, fra gli altri, Centerbridge Partners ha acquisito l'88,35% di Banca Farmafactoring, ora quotata in Borsa; Oaktree Capital Management ha preso il 54,2% di Banca Lecchese e la cordata formata da Bain Capital, Advent International e Clessidra ha portato a casa l'89% di Icbpi, l'istituto che emette la Carta-Si, per poco meno di



due miliardi. Il trend è poi continuato e fra i deal più recenti c'è quello di Cinven. Dopo aver acquistato nei mesi scorsi Ergo Italia e Old Mutual, a fine marzo il fondo di private equity britannico, attraverso il gruppo Phlavia, ha acquisito l'80% circa di Eurovita Assicurazioni dal fondo americano Jc Flowers per una cifra che si aggirerebbe sui 140 milioni. Con questa acquisizione Ergo, Old Mutual ed Eurovita andranno sotto il controllo del gruppo Phlavia che permetterà alla società di essere tra le prime 10 compagnie vita in Italia con premi per un totale di oltre 2,5 miliardi. A interessare i private equity c'è

I FINALISTI

Corporate M&A *2017* Awards



by legalcommunity.it

GIOVEDÌ 6 LUGLIO 2017 • MILANO

IN COLLABORAZIONE CON



MORROW
SODALI

Per informazioni: eventi@lcpublishinggroup.it

soprattutto la dismissione degli asset non core delle banche. Come ha spiegato il managing director di Bain Capital, **Luca Bassi**, durante la conferenza: «Fino a oggi le banche hanno avuto la tendenza di avere molti asset diversificati al loro interno. Tuttavia questi asset spesso consumano capitale e non ricevono adeguati livelli di investimento e di attenzione perché non fanno parte della strategia della banca». In questo senso, «il lavoro dei private equity oggi è quello di identificare all'interno del portafoglio delle banche delle attività, delle linee di business che possano avere da una parte di essere attrattive e dall'altra di avere un potenziale inespresso». Allo stesso tempo, ha aggiunto **Mara Caverni**, presidente del D Club e fondatrice di New Deal Advisors, «il tema degli npl è ormai generale e di grande interesse anche per altri soggetti finanziari, oltre che degli operatori specializzati come i servicer» mentre «la spinta al



consolidamento del settore bancario, oltre ad aver favorito aggregazioni, ha anche portato all'ingresso degli operatori esterni quali aiuto nelle operazioni».

Ma il connubio private equity - banca funziona? Secondo Viani sì. «Il private equity – ha osservato – mette a posto tutti i punti deboli del sistema finanziario, perché può operare in alcuni business al di fuori dei mercati regolamentati, quindi può avere più leverage e diventare fonte di ritorno, ma anche perché sviluppa gli asset non core, crea scala economica e ha un focus sul talento e sulle capacità manageriali». 🏛️



Mara Caverni

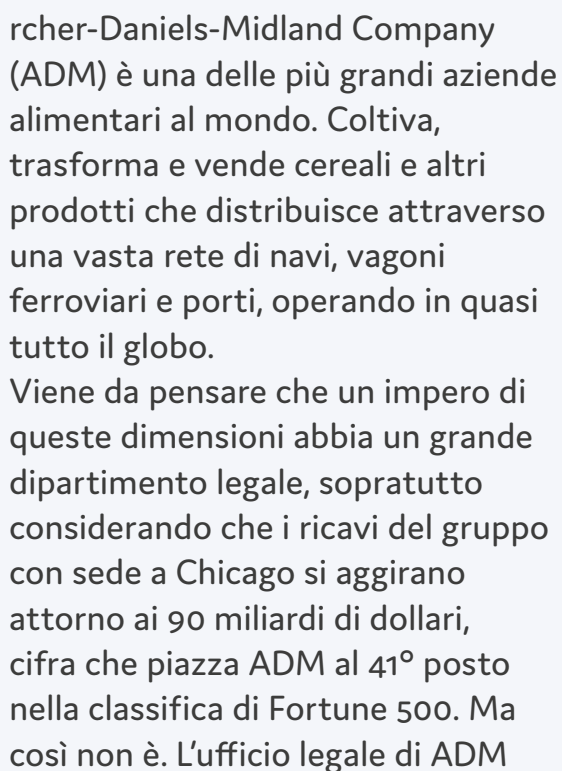


GLI IN HOUSE?

Meglio che vengano
DALL'IMPRESA

Parla Cameron Findlay, vice-president e general counsel di ADM. «Abbiamo bisogno di persone che sappiano come gestire le aziende». I consulenti sono raggruppati in un network che conta 18 realtà, tra cui Sidley Austin, Skadden e Baker McKenzie

di **anthony paonita**



companies. It grows, processes, and sells grains and other products through a huge network of ships, railroad cars, and ports, and sells or operates in nearly every country in the world. You would think that this vast empire would have a large legal department, especially with some \$90 billion in revenue that places the Chicago-based ADM as number 41 in the Fortune 500. But it doesn't. Some 80 lawyers in 15 countries constitute ADM's legal department, which places the headcount way below such corporate giants as General Electric Co. and even Italian companies such as ENI. Leading ADM's legal department is senior vice-president and general counsel **Cameron Findlay**, who has had a number of big firm and in-house counsel jobs, as well as serving as a clerk to now-deceased U.S. Supreme Court Justice **Antonin Scalia**. We talked with Findlay

è composto da circa 80 avvocati in 15 Paesi, un organico di gran lunga inferiore rispetto a quello di multinazionali gigantesche come General Electric Co. e gruppi italiani come Eni.

Al timone il senior vice-president e general counsel **Cameron Findlay**, che ha lavorato in diversi studi legali e come inhouse, oltre ad aver operato come clerk per il deceduto giudice della Corte Suprema degli Stati Uniti d'America, **Antonin Scalia**.

MAG ha parlato con Findlay dell'ufficio legale di ADM, di come gestisce le relazioni con le law firm e delle sfide legali per un produttore alimentare internazionale.

Era in Medtronic (produttore di dispositivi medici) l'ultima volta che abbiamo parlato. Perché ha deciso di cambiare?

Vivo a Chicago. Adoravo Medtronics, l'ufficio legale, i miei colleghi, il mio capo, tutto. Ma non volevo trascorrere il resto della mia carriera in Minnesota. Quando gli *headhunter* mi contattavano dicevo di essere interessato a Chicago. Poi ADM si è trasferita a Chicago e ho deciso di seguirla. È una città interessante, un settore completamente diverso, con questioni legali diverse, ma è un bel posto in cui stare.

about the department, how it manages outside law firms, and the legal challenges that face an international food producer.

You were at Medtronic (a medical devices producer) the last time we talked. Why did you switch jobs?

I'm in Chicago in real life. I loved Medtronics, loved the legal department, loved my peers, my boss, everything about it. I just didn't want to spend the rest of my career in Minnesota. When the headhunters would call, I'd say I'd be interested if something comes up in Chicago. And then ADM moved to Chicago so I took them up on it. It's an interesting place, a completely different industry, not quite the same quality of legal issues, but still a nice place to be.

How is your department structured? Are people in practice groups, is it geographical, or a little of both?

Yes to all. We have a classic matrix structure. Here in Chicago, we have functional centers of excellence for litigation, employment law, corporate M&A securities, intellectual property. Then we have business unit dedicated counsel. Each



ABBIAMO UNA
 STRUTTURA
 CLASSICA. QUI
 A CHICAGO,
 SONO OPERATIVI
 I CENTRI
 FUNZIONALI DI
 ECCELLENZA PER
 IL LITIGATION,
 IL DIRITTO
 DEL LAVORO,
 L'ATTIVITÀ
 CORPORATE M&A,
 LA PROPRIETÀ
 INTELLETTUALE.
 POI ABBIAMO
 I CONUSEL
 DEDICATI PER
 DIVISIONE. DUE
 AVVOCATI PER
 OGNI REPARTO



How is the in-house bar in South America? Is it still a work in progress?

That's a good way of putting it. The job's been transformed here in the US in the past 30 years. It's a relatively prestigious, sought-after thing to do. And in Europe, the same. In South America, it's a little behind that. Sao Paulo seems to be the center for in-house departments. Some companies put their South American in-house departments in Miami, but we're in Brazil. Brazil is very important to us.

Do most of your legal team come from private practice or other companies?

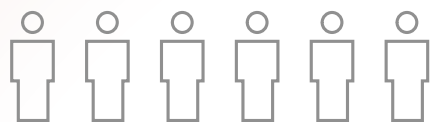
We look to people who have in-house experience. I've found that in-house and outside lawyers think differently, especially in a lean department, which we are. Think about it: for a \$90 billion company to have 80 lawyers is still lean. We can't afford to train someone in how to be an in-house lawyer. There are exceptions to that, but most hires are from other big multinationals.

They are different skill sets.

Yeah, if you're GE or Pfizer, it's easier to

III edizione

inhousecommunity Awards



Giovedì 12 ottobre 2017 • Milano

Main Partner

 CAGNOLA & ASSOCIATI
STUDIO LEGALE

 CARNELUTTI LAW FIRM

CASTALDI PARTNERS
1996

cdra | COMANDÈ
DI NOLA
RESTUCCIA
AVVOCATI

FAVA & ASSOCIATI
STUDIO LEGALE

GATTAL, MINOLI, AGOSTINELLI,
PARTNERS
STUDIO LEGALE



Gatti Pavesi Bianchi

GEBBIA BORTOLOTTO
PENALISTI ASSOCIATI

LATHAM & WATKINS


LIMATOLA
AVVOCATI

P O R T O L A N O
C A V A L L O

 stufano gigantino
cavallaro
e associati
studio legale e fiscale

Sponsor

 Accuracy

Laurence
Simons

Per informazioni: eventi@lcpublishinggroup.it

Che composizione ha il team legale? Gli avvocati provengono da studi o da altre società?

Cerchiamo persone con esperienza inhouse. Ho scoperto che avvocati interni ed esterni pensano diversamente, soprattutto in un ufficio piccolo come il nostro. Pensateci: per un'azienda da 90 miliardi di dollari, 80 avvocati sono pochi. Non possiamo permetterci di formare qualcuno perché diventi un inhouse. Ci sono delle eccezioni, ma la maggior parte degli avvocati proviene da altre grandi multinazionali.

Hanno delle abilità specifiche...

Eh sì. È più facile portare un avvocato che viene da GE o Pfizer che portare un litigator affermato di Cravath. Abbiamo bisogno di persone che sappiano come gestire le aziende, introdurre accordi a tariffa alternativa, sapere a quale deposizione assistere e quale lasciare alle aziende.

Avete una gruppo preferenziale di studi legali?

Sì e stiamo cercando di portargli lavoro. Lo chiamiamo l'ADM Law Firm Alliance, o "Alfa" per abbreviare. Oggi si usano gli acronimi. Quando sono arrivato io, l'azienda non sapeva

bring in a bigtime Cravath partner as a litigator. We need people who know how to manage firms, bring in alternative fee arrangements, know which deposition to go to, or which ones to leave to the firms.

Do you have a panel of outside law firms?

We do have a panel, and we've been trying very hard to bring business to our preferred firm network. We call it the ADM Law Firm Alliance, or "Alfa" for short. You have to have a snappy acronym these days. When I got here, the company didn't know which firms it was using. A lot of the businesses can hire law firms on their own, lawyers could, too. They'd just send the bills for payment. And we wanted to get in a smaller number of firms to assist us.

We set up this small network of 18 firms. Some we use for lots of things, like Sidley Austin and Skadden and Baker McKenzie. There are some for specialty areas. We have a lot of maritime stuff, so we use Jones Walker in New Orleans. We have a lot of international arbitration matters before the Grain and Feed Trade Association, GAFTA.

facciamo una valutazione annuale approfondita. Prepariamo un report con tutte le metriche che utilizziamo, dalla spesa, al costo medio orario, al mix partner/associate, alla diversità nei team. E ci mettiamo lì a sedere con gli studi per circa due ore, tra gennaio e marzo, e lo rivediamo punto per punto.

Dopo la crisi del 2008, sembrava che il potere si fosse spostato dagli studi legali agli inhouse counsel. Gli studi cercavano di soddisfare le esigenze dei clienti. Il paradigma si è spostato, si diceva. Lei cosa ne pensa?

Penso che il pendolo sia tornato verso gli studi legali. All'epoca pensavo che quello sarebbe stato il punto di rottura per le law firm. Che ci avrebbero inviato il conto aspettando che pagassimo. Ma le grandi insegne legali hanno riaffermato il loro potere. Dicono che hanno tanto lavoro, che lavoreranno solo per qualcun altro. Ma gli studi di medie dimensioni non possono permetterselo. Sono più disposti ad accordi tariffari alternativi e grandi sconti. Negli ultimi tre-quattro anni, i grandi studi non sembrano essere tanto interessati a questo.



*he nightmare
scenario would be a
food-safety problem,
whether intentional
or through negligence.
So we do a lot of crisis
planning*





Diversity *is key*

supported by:



WITH THE PATRONAGE OF



CULTURAL DIVERSITY

EXPANDING BUSINESS PERSPECTIVE THROUGH INCLUSION

THE BCCI IS SUPPORTED BY



CONFERENCE ON DIVERSITY

INSPIRING POSITIVE CHANGE IN BUSINESS

May 24, 2017 - 9AM-2PM Palazzo Marino - Milan

As part of a series of conferences organised by **The British Chamber of Commerce for Italy**, with the support of **UPS**, this conference explores effective programmes in diversity management with focus on the topic of **cultural diversity in business**. The goal of

the initiative is to present the potential gains arising from the correct adoption of diversity policies and programmes for businesses and consumers. All conferences will include networking opportunities and Q&A with the speakers.

ATTENDANCE IS FREE - REGISTRATION IS REQUIRED

email: diversity@britishchamber.it - web: diversity.britishchamber.it

PROJECT SPONSORED BY



IN COLLABORATION WITH



MEDIA PARTNER





**ABBIAMO
CREATO QUESTA
PICCOLA RETE DI
18 STUDI LEGALI.
AD ALCUNI
CI AFFIDIAMO
PER DIVERSE
COSE, TIPO
SIDLEY AUSTIN
E SKADDEN
E BAKER
MCKENZIE. AD
ALTRI SOLO PER
AREE SPECIFICHE**



**Avete un ufficio compliance
separato?**

Sì. Quando sono arrivato qui, avevamo un tema di FCPA (Foreign Corrupt Practices Act, la legge anti-tangenti) e, di conseguenza, abbiamo costituito un grande ufficio compliance. Abbiamo chiamato un

it would be the breaking point for law firms. That they'd send you the bill and expect you to pay. But the great law firms have reasserted their power. They say, we have lots of work, we'll just work for someone else. But the mid-tier firms can't do that. They're more willing to do alternative fee arrangements and big discounts. In the last 3-4 years, the big firms have said they aren't so interested in that.

***Do you have a separate compliance
department?***

We do. When I got here, there was a major FCPA matter and as a result, we built a substantial compliance department. We brought in a compliance guy from Coca-Cola, and he reports to me. He's got 20 people worldwide.

***Since you're in the grain business,
have GMOs caused you any grief, or
opportunity?***

Sustainability is now a requirement in our sector. Governments and NGOs want us to have it, but more important, customers

Visto che opera nel settore dei cereali, gli Ogm le hanno dato più grattacapi o opportunità?

Quali sono gli scenari da incubo per lei?

want us to have sustainable processes. I was watching a Hellman's mayonnaise ad; it's owned by Unilever. They pledge that oils are sustainable, eggs are cage-free. I saw soybeans being loaded into a crusher, and I thought, that's exactly what Unilever demands of us. They want us to certify that we're not contributing to deforestation, or that we aren't buying from companies that do that.

The nightmare scenario would be a food-safety problem, whether intentional or through negligence. So we do a lot of crisis planning. I've been involved a lot in enhancing our food security and regulatory and food safety and quality programs. Another scenario—we operate in nearly every country in the world, so FCPA concerns are up there. All those reputational problems are so important. ADM knows more than most—we were the subject of a movie, *The Informant*. You don't want to have a problem so big they make a movie with **Matt Damon** about it. 🍷

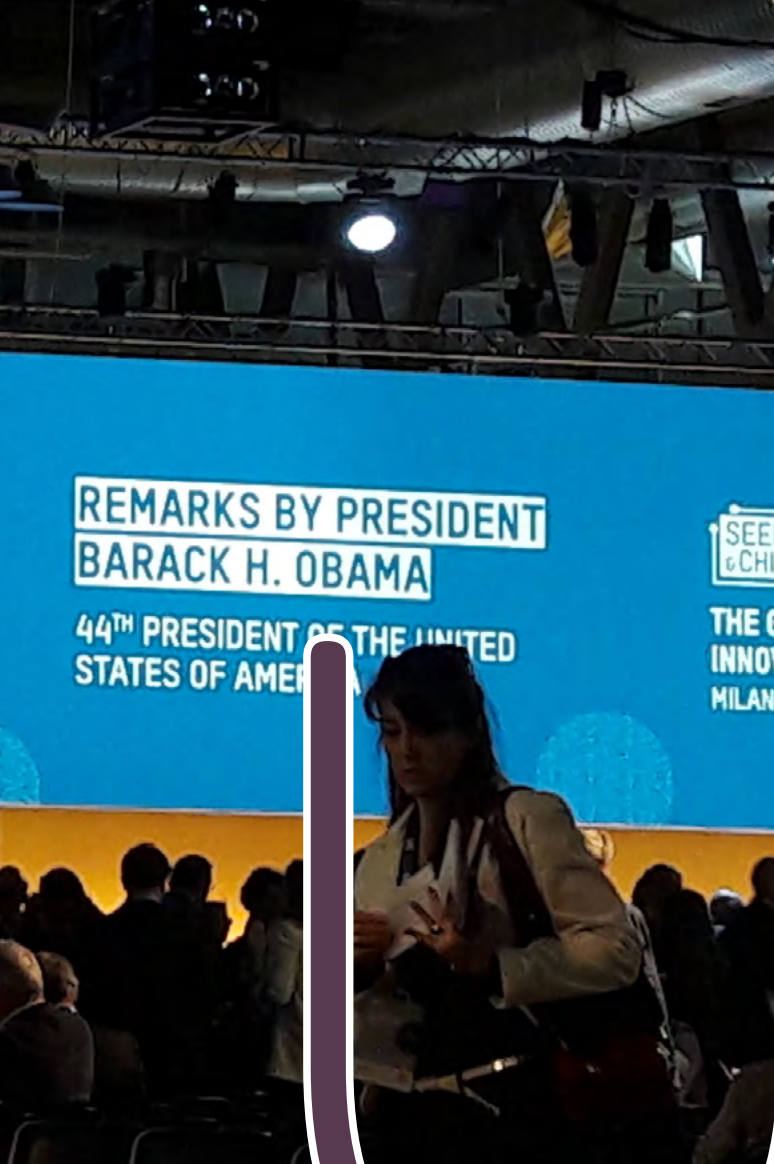
REMARKS BY PRESIDENT
BARACK H. OBAMA

44TH PRESIDENT OF THE UNITED
STATES OF AMERICA



CIBO, CLIMA e TECNOLOGIE: la lezione di OBAMA

L'ex presidente Usa a Milano per Seeds&Chips: «Puntiamo sulla food innovation per salvare il pianeta»



n'accoglienza da rockstar è stata riservata il 9 maggio a Milano all'ex presidente degli Stati Uniti **Barack Obama**, ospite d'onore di Seeds&Chips, il summit internazionale sulla food innovation, che ha visto la media partnership di *foodcommunity.it*.

Insieme a **Sam Kass**, chef-consigliere dell'ex inquilino della Casa Bianca, Obama ha affrontato i temi dei cambiamenti climatici, dell'industria alimentare e delle nuove tecnologie per il futuro del cibo e dell'ambiente. Lo ha fatto senza alzare i toni (non ci sono state critiche dirette alla politica di **Donald Trump**) ma dando il chiaro messaggio che tutti siamo responsabili del mondo che lasceremo ai nostri figli e possiamo agire per cambiare le cose in meglio.

Foodcommunity.it ha scelto tre momenti principali del discorso di Obama sul palco di Seeds&Chips, a cui hanno assistito personalità come l'ex premier **Matteo Renzi**, il sindaco di Milano **Beppe Sala** e lo chef **Massimo Bottura**. (g.p.) 🍽️



foodcommunity.it

Il primo strumento di informazione
sui protagonisti del mondo food



CAMBIAMENTI CLIMATICI, MIGRAZIONI E SPRECHI

Obama ha ricordato l'importanza dell'accordo sul clima siglato a Parigi e ha spiegato che «una delle conseguenze dei cambiamenti climatici riguarda le carestie e la difficoltà nel produrre cibo. I rifugiati non arrivano solo per le guerre ma anche per le carestie. Se non intraprendiamo le azioni necessarie, la migrazione continuerà e diventerà peggiore». Mentre 800 milioni di persone sono malnutrite, un terzo del cibo prodotto nel mondo viene sprecato (negli Usa la percentuale sale al 40%). Un dato «inaccettabile» per Obama.





IMPATTO DELL'INDUSTRIA ALIMENTARE SU AMBIENTE E SALUTE

«Non sono vegetariano, ma rispetto tutte le scelte e sono consapevole dell'importanza di ridimensionare il consumo di carne» ha detto Obama, che ha raccontato di aver vissuto in Indonesia e di essere stato diverse volte in Africa, dove «si mangia pochissima carne», mentre negli Stati Uniti gli allevamenti intensivi rappresentano un serio problema. Per questo, ha aggiunto, «è nostro dovere informarci sull'impatto ambientale degli allevamenti intensivi e acquisire una maggiore consapevolezza sulla provenienza e sulla produzione del cibo che mangiamo tutti i giorni». Negli Usa, ha ricordato, «l'obesità e le malattie ad essa correlate sono una vera piaga. Dobbiamo investire nell'educazione alimentare pensando alla nostra salute e a quella dei nostri figli».



LA RIVISTA GRATUITA DA PORTARE SEMPRE CON TE



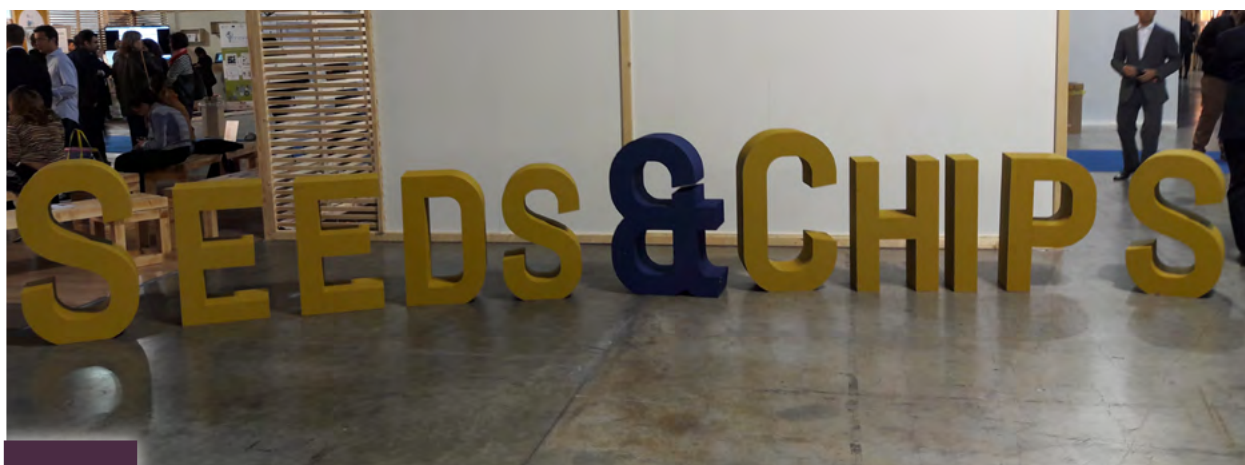
Cerca legalcommunity su



e seguici su



Per abbonarsi alla versione cartacea scrivere a
info@lcpublishinggroup.it



GIOVANI, TECNOLOGIE E PROSPETTIVE FUTURE

Obama si è detto preoccupato per l'impatto della tecnologia sull'occupazione, con molti lavori che vengono sostituiti dalle macchine: «Se i giovani sono disoccupati, canalizzeranno in modo malsano le loro energie, ciò è parte del problema che fomenta la radicalizzazione e il terrorismo».

Dall'altro lato, però, le nuove tecnologie «possono aiutare a combattere i cambiamenti climatici e a salvaguardare la sicurezza alimentare». Spetta ai governi trovare il giusto equilibrio, secondo Obama.

Lex presidente ha anche affermato il suo impegno a «formare la prossima generazione di leader» per «creare una rete efficiente di attivisti globali» sul fronte ambiente-cibo.

Il futuro è dei giovani, ha ribadito, un concetto che può essere riassunto in questa frase di Obama: «Young people can take it to the next level».



FIASCONARO.

il pioniere della
**PASTICCERIA
ARTIGIANALE**

L'azienda siciliana ha conquistato il mondo coi suoi prodotti. Rappresenta il Made in Italy gastronomico. E fattura 15 milioni di euro



Quando venne fondata nel 1953, era una piccolissima realtà dolciaria siciliana. Oggi è un'azienda che fattura 15 milioni di euro ed esporta i suoi prodotti d'eccellenza in tutto il mondo, compreso il panettone (dolce tipico del Natale milanese) che viene prodotto tutto l'anno a Castelbuono, in provincia di Palermo.

Fiasconaro, punto di riferimento nel mercato dell'alta pasticceria in Italia e all'estero, è un esempio della Sicilia che funziona.

Dalla sua sede nel cuore del Parco delle Madonie, l'impresa familiare si è imposta nei decenni come pioniere nel settore della pasticceria artigianale a livello



100+

I dipendenti dell'azienda

internazionale. Una realtà imprenditoriale fondata sul binomio qualità-tradizione, rigorosamente Made in Italy.

DOLCI IN TUTTO IL MONDO

Mantenendo le caratteristiche tipiche della lavorazione artigianale (dall'utilizzo di prodotti locali, come il cioccolato di Modica, al rispetto dei tempi della lievitazione naturale) oggi i dolci di Fiasconaro sono distribuiti su tutto il territorio nazionale e in molti Paesi europei, oltre che negli Usa, in Canada, in Brasile, Giappone, Australia e Nuova Zelanda.

Nicola Fiasconaro, pluripremiato pasticcere e ambasciatore in tutto il mondo delle eccellenze dolciarie siciliane, guida l'azienda insieme ai due fratelli **Fausto** e **Martino**. La tradizione familiare è destinata a continuare in futuro attraverso la nuova generazione rappresentata dai figli del pasticcere, **Mario** e **Agata Fiasconaro**.



Nicola Fiasconaro

AMBASCIATORI DEL MADE IN ITALY

Quest'ultima racconta a *MAG* i numeri e la strategia dell'azienda, che «impiega circa 120 dipendenti, tra fissi e stagionali, e ha un fatturato che si basa per l'80% sul mercato italiano e per il 20% sull'estero».

La produzione annua è di circa 1 milione di "pezzi" pari a 850 mila chili e arriva a toccare



80%

Il peso del mercato italiano sul giro d'affari



let's fall in **love!**

7GR., IL CAFFÈ PER I VERI AMANTI DEL MIGLIOR ESPRESSO ITALIANO.

Occorrono 7 grammi di caffè finemente macinato per preparare un espresso ricco, corposo, perfettamente estratto. 7Gr. è un marchio che già nel nome racchiude la propria promessa: offrire sempre un espresso eccellente, semplicemente perfetto. Per questo selezioniamo fra le origini più pregiate al mondo solo i migliori chicchi e attraverso un processo rigoroso li trasformiamo in tre miscele dalla personalità unica e inconfondibile. Per realizzare in tazza un piccolo capolavoro di gusto e aroma in grado di mobilitare i sensi, di coinvolgere la mente, di ricaricare l'anima... e di far innamorare.

Entra anche tu nel mondo dei veri espresso lovers, scopri di più su www.7gr.it



For
espresso
lovers
only.

picchi ancora più alti nei periodi di Natale e Pasqua.

Tra i progetti futuri, aggiunge Agata, c'è «il potenziamento delle esportazioni in Paesi stranieri, soprattutto quelli europei dove vivono già tanti italiani». E non si esclude l'apertura di un nuovo negozio a Milano. «Fiasconaro è anche capofila di una filiera di 10 produttori siciliani con l'obiettivo di fare rete per crescere insieme e valorizzare il *Made in Italy* nel mondo», spiega Agata, che pone le pasticcerie Cova e Marchesi tra i principali competitor dell'impresa di famiglia.

DAGLI CHEF AL PAPA

Innovazione e tradizione, un packaging essenziale e la centralità del brand (il simbolo è la fontana di Castelbuono) fanno parte delle strategie dell'azienda che punta molto sulla propria immagine.



15mln €

Il fatturato di Fiasconaro

Fiasconaro strizza l'occhio agli chef stellati, ma anche a ben altre realtà "sacre" e "profane". Tra i suoi clienti ci sono cuochi del calibro di **Massimo Bottura**, **Heinz Beck**, **Davide Oldani** e **Filippo La Mantia**.

I suoi panettoni e colombe sono stati anche protagonisti di visite papali e persino di missioni spaziali della Nasa.

Fra gli aneddoti legati alle performance di Nicola Fiasconaro spicca infine la copia in cioccolato della chitarra di **Bruce Springsteen** in occasione di un suo concerto a Milano. Si dice che il rocker, nel riceverla, sia rimasto letteralmente senza parole. (g.p.) 🍪



A MILANO BRILLA il LUME di TAGLIENTI

Un modello di business innovativo è valso la stella al format che punta anche agli eventi negli spazi di W37. «Così siamo riusciti a creare una sinergia positiva», spiega lo chef a *MAG*

di gabriele perrone

Luigi Taglienti





Un ristorante non è solo fine a se stesso, ma può essere al centro di un universo di altre attività. Con questa idea, un anno fa è nato Lume, ristorante guidato dallo chef **Luigi Taglienti** che fa parte di W37, realtà polifunzionale in zona Naviglio Grande a Milano, nell'ex fabbrica Richard Ginori. Lume ha conquistato la stella Michelin a pochi mesi dall'apertura ed è stato premiato Best new European restaurant 2017 da *Opinionated About Dining*, fra i siti più influenti al mondo nella community gourmet.

Oltre al locale, nell'area di W37 ci sono tre grandi spazi per eventi, cinque uffici e 29 abitazioni dotate di servizi come lavanderia e car wash, tipici del modello americano.

Dietro a tutto questo c'è MB America, società di gestione patrimoniale e investimenti che ha due sedi in Italia e una a Miami.

35-40

I coperti del
Ristorante Lume

18

I DIPENDENTI
DEL RISTORANTE
LUME

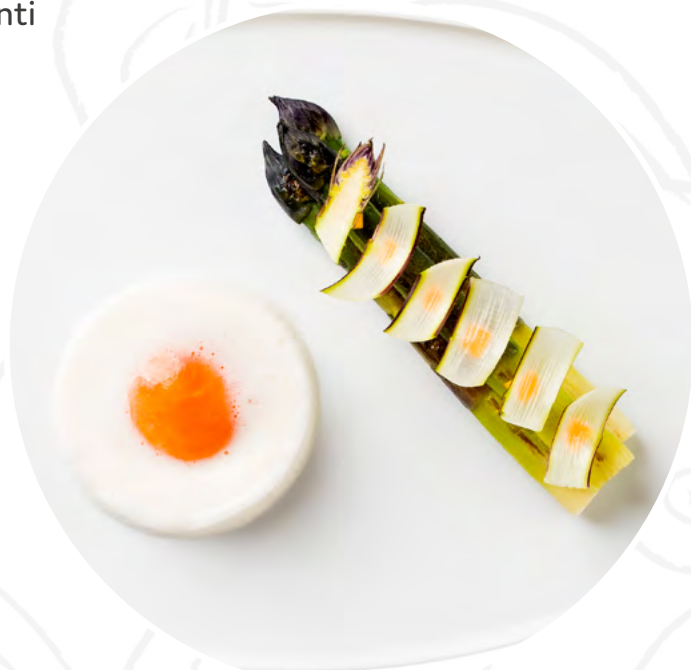
«Per tanti la zona era pericolosa, invece siamo diventati una destination: essere fuori dal centro è un valore aggiunto sia per i servizi che offriamo, come il valet parking, sia perché qui il cliente può prendersi il suo tempo, e oggi questo è il vero lusso»

Insieme a Taglienti, MB America ha deciso di scommettere sulla periferia di Milano seguendo il principio della *gentrification* e il modello dei distretti statunitensi, attraverso accordi con le aziende della zona per valorizzare insieme l'area (W37 è nel consiglio direttivo dell'associazione di via Around Richard, costituita proprio con questo obiettivo).

RISTORANTE FUNZIONALE AGLI EVENTI

«Il ristorante Lume si inserisce in questo spazio sia perché molti clienti degli appartamenti circostanti vengono qui a cena, sia perché effettua il catering per gli eventi all'interno di W37», spiega Taglienti.

Le aziende che decidono di organizzare qui i loro eventi, infatti, trovano in Lume la risposta a tutte le loro esigenze in ambito food, dal coffee break al light lunch, fino alla cena di gala. «Sono gli eventi che arrivano in casa



VOTA IL TUO PREFERITO

foodcommunity.it
Awards

14 DICEMBRE 2017
MILANO

Main partner



Partner



Per informazioni: eventi@lcpublishinggroup.it



Marco Bruzzi

nostra, non il contrario, attraverso questa sinergia e complicità», aggiunge lo chef.

Il ristorante si trova al centro dello spazio, ideato dall'architetto **Monica Melotti**, dove sono presenti pareti mobili e pannelli con apertura "a libro" in modo da modificare la location a seconda delle esigenze e del numero di persone presenti. Un'esperienza di design, oltre che di cucina, entrambe eccellenze italiane.

Marco Bruzzi, amministratore delegato di MB America, spiega che in questo modo si viene a creare «un'influenza reciproca tra gli eventi e il ristorante» che risulta positiva per entrambi. «Basti pensare che il 90% degli eventi ha chiesto il catering e il 40% di essi ha avuto più di 150 persone», fino a un massimo di 500.



SVOLTA DOPO LA STELLA

Dopo questo primo anno, chef Taglienti si dice «decisamente soddisfatto, perché il progetto sta prendendo sempre più forma e il ristorante funziona». La svolta è arrivata con l'ingresso nel circuito Michelin che, oltre a essere posizionante,

40 €

**IL COSTO DI PARTENZA
DEL MENÙ DEGUSTAZIONE
A PRANZO**

80 -120 €

**Il prezzo medio a cena
(senza vino)**

Luigi Taglienti



«funge da volano per lo sviluppo del business in quanto esiste una clientela molto attenta a ciò che accade sulla guida e si muove in base ad essa». Di conseguenza, dopo la conquista della stella, Lume ha guadagnato visibilità e il lavoro «è notevolmente aumentato», ma soprattutto la scommessa di puntare sulla periferia sembra vinta.

«Per tanti la zona era pericolosa, invece siamo diventati una destination: essere fuori dal centro è un valore aggiunto sia per i servizi che offriamo, come il valet parking, sia perché qui il cliente può prendersi il suo tempo, e oggi questo è il vero lusso».

Nelle strategie future del gruppo (assistito dall'avvocato **Guido Galeotti** dello studio legale Eversheds) c'è l'internazionalizzazione del ristorante, sia come clientela sia come posizionamento. Verrà presto aperto un "Lume 2" a Miami? «Tutto può succedere», sorride Taglienti. 🌐





Wrong - Right ?

Codice etico? Servirebbe UN INGEGNERE

L'Ordine mette a punto delle prassi di riferimento per la "costruzione" del proprio sistema di regole di comportamento. Un vademecum declinabile per ogni categoria professionale



ostruire un'etica di studio che vada oltre i confini deontologici (aggiungendo non sottraendo). Tra gli avvocati se ne parla sempre più spesso, soprattutto

dopo che leader di mercato come Chiomenti ([si veda il numero 66 di MAG](#)) e Dla Piper (lo

studio ha adottato un Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo ex D.Lgs 231/01 e un codice di comportamento) si sono fatti il proprio codice etico. Ma passare dalle parole ai fatti non è semplice. Anche perché i precedenti sono pochissimi. Fino a oggi qualcosa si poteva permutare dalle aziende. Ma adesso esiste uno strumento in più. A fornirlo sono gli ingegneri che hanno messo nero su bianco un processo utile a chiunque svolga una professione ordinistica. Avvocati inclusi, ovviamente.

Si tratta delle Prassi di riferimento Uni/Pdr 21:2016, realizzate dall'Ordine degli ingegneri della provincia di Milano e dall'Uni – Ente italiano di normazione. Delle linee guida per l'elaborazione di un codice etico. L'assunto di base è che da sola, la deontologia non basta. L'approccio basato sulle regole va integrato con quello fondato sui valori, così che l'osservanza delle norme sia una libera scelta. La proposta è quella di incoraggiare lo sviluppo dell'integrità dei professionisti seguendo un percorso a quattro fasi:

▶ ▶ ▶

1

Preparatoria. Indentificare le questioni principali e analizzare un set rappresentativo di "dilemmi". Ovvero ipotetiche situazioni di incertezza decisionale in cui il singolo stabilisce quale comportamento tenere;

2

Lancio dell'iniziativa. Coinvolgere attivamente gli stakeholder, abbattendo le barriere mentali ("non ne ho bisogno", "la mia integrità è fuori dubbio", "è una questione personale", ecc.);

3

Ricerca, intervento e sensibilizzazione. Procedere a un training etico che spinge le persone alla riflessione e alla riscoperta dei propri valori;

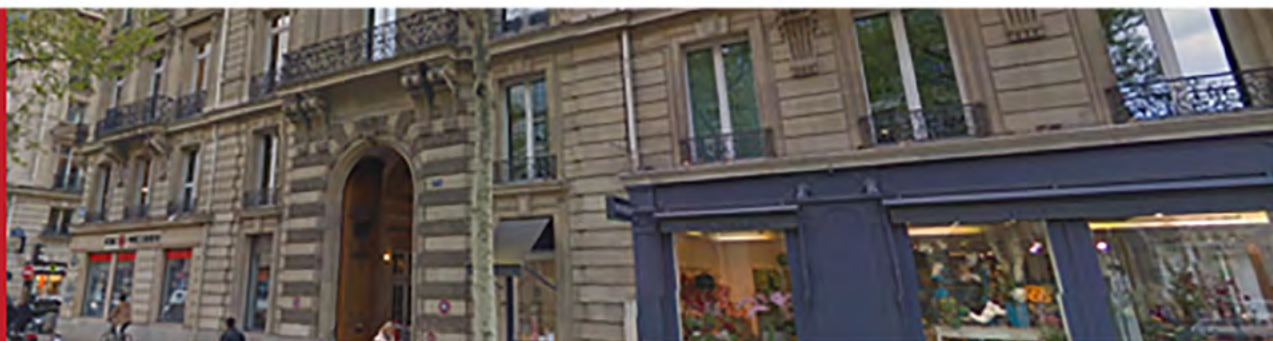
4

Potenziamento della cultura dell'integrità. Puntare al massimo coinvolgimento, spronando i singoli alla partecipazione.

CASTALDI PARTNERS

1 9 9 6

PARIS



MILANO



LONDON



BRUXELLES



LYON





Marcella Caradonna

Per il proprio codice l'Ordine degli ingegneri della provincia di Milano e l'Uni hanno messo in campo una squadra di *"ethical leaders in fieri"*. Partendo dall'esame di circostanze reali, gli esperti hanno analizzato i primi sei "dilemmi". Diversi gli argomenti affrontati: dal ciclo dei costi della vita di una struttura, alla perdita di sostanze nocive da un impianto; dalla progettazione di dispositivi medici a quella di edifici antisismici. L'obiettivo finale è quello di sviluppare una biblioteca da nutrire. L'esempio virtuoso degli ingegneri è piaciuto molto al mondo della consulenza finanziaria. Tanto che Assonova – che rappresenta gli agenti, i mandatari e i dipendenti bancari iscritti all'albo dei promotori finanziari – si è già messa a lavoro per elaborare

un codice etico ad hoc. E non solo. L'associazione ha già avviato i seminari sperimentali che porteranno alla luce i "dilemmi" dei professionisti del settore.

Anche la presidente dell'Ordine dei dottori commercialisti e degli esperti contabili di Milano **Marcella Caradonna** apre alla possibilità di replicare un esperimento simile per la categoria che rappresenta. A suo avviso, nella libera professione, l'etica è un elemento cardine nella relazione con il cliente. Una garanzia di credibilità e serietà imprescindibile. Più freddo sull'utilità di questo strumento, invece, il vicepresidente dell'Ordine degli avvocati di Milano **Enrico Moscoloni**, il quale pone l'accento sulla centralità della deontologia, che definisce "l'etica già normata". (r.i.)



Enrico Moscoloni



Legalcommunity IP&TMT AWARDS 2017

I protagonisti del settore sono stati celebrati
in una esclusiva serata di gala



Autorevoli operatori del mondo Ip e Tmt si sono riuniti l'11 maggio a Milano presso il Museo nazionale della scienza e della tecnologia "Leonardo da Vinci" per celebrare la V edizione dei **legalcommunity Ip&Tmt Awards**, ovvero il riconoscimento attribuito all'eccellenza dell'advisory legale attiva in Italia nei settori della proprietà intellettuale e in quelli It, Media e Telecom.

L'evento, organizzato da *legalcommunity.it* in collaborazione con Jaguar e Land Rover, ha visto la presenza di 550 persone, tra general e legal counsel di prestigiose aziende italiane e internazionali, rappresentanti della stampa e del mondo della comunicazione e ovviamente loro, i protagonisti del settore, premiati da una [autorevole giuria](#).



SFOGLIA LA FOTOGALLERY



IP&TMT UN MERCATO DA 110 MILIONI

a cura di vincenzo rozzo

Il valore del mercato Ip&Tmt resta sostanzialmente in linea con il giro d'affari stimato lo scorso anno, intorno ai 110 milioni (la stima è stata calcolata sulla base dei fatturati di 45 studi legali attivi nella materia). La practice che un tempo apparteneva in via quasi esclusiva a un ristretto giro di boutique specializzate, adesso, invece, è materia di tutti gli studi, anche dei cosiddetti "generalisti" che nel corso degli ultimi anni hanno aperto dipartimenti o practice group dedicati, anche attraverso lateral hire importanti.

Diversi sono stati infatti i cambi di poltrona che hanno interessato il mondo Ip e Tmt nel corso del 2016 e parte dell'anno corrente. Dopo circa 5 anni, si è conclusa ad esempio l'esperienza tedesca di **Nicolò Ferretti** e **Giovanni Casucci** che, dopo aver lasciato in momenti diversi la law firm Bardehle Pagenberg, sono approdati





rispettivamente negli studi Nunziante Magrone e Dentons. Quest'ultimo, grazie al lateral, ha avviato la practice Ip in Italia, composta a oggi da un team 5 professionisti guidati dallo stesso Casucci.

Allen & Overy, invece, dopo l'uscita di **Lydia Mendola**, entrata in Portolano Cavallo rafforzando la practice soprattutto sul fronte life sciences,

ha reclutato la senior associate **Carmen Castellano** proveniente da Jacobacci & Associati. L'avvocata è referente per l'Italia del team ip a livello globale, che riunisce circa 100 professionisti in diversi Paesi. Se ci spostiamo poi nel campo Tmt, tra i lateral degni di nota, sicuramente troviamo il passaggio di un peso massimo della materia come **Gilberto Nava** (ex socio di Legance)

entrato in Chiomenti con l'incarico di guidare il dipartimento dello studio.

Ricordiamo anche **Nadia Martini** che da Nunziante Magrone è entrata nella sede milanese di Rödl & Partner. L'avvocata è specializzata nei settori data protection, information technology e intellectual property.

Anche quest'anno tanta carne al fuoco per i litigator attivi

nell'ip e costantemente impegnati nella difesa di marchi, brevetti, design e copyright. Uno dei casi più significativi e con una rilevante eco mediatica è stato sicuramente la storica sentenza ottenuta da Bmw in campo penale a tutela dei propri cerchi per auto coperti da privativa industriale. La causa penale è stata seguita dallo studio Bana, mentre

per la parte civilistica i precedenti successi davanti al Tribunale civile (sezione specializzata in materia di impresa) sono stati seguiti da Trevisan & Cuonzo. Sul fronte tmt, oltre al deal (sfumato) tra Vivendi e Mediaset, che vedeva in campo gli studi Carnelutti e Chiomenti, una delle operazioni più importanti è stato l'accordo tra Unicredit

Business Integrated Solutions (seguita da Dla Piper) e Sia (assistita da Chiomenti) nella cessione a quest'ultima delle attività di processing di circa 13,5 milioni di carte di pagamento e la gestione di 206mila terminali Pos e 12mila Atm in Italia, Germania e Austria.

Ecco di seguito tutti i vincitori delle categorie e le relative motivazioni.





1. Da sinistra: Luigi Mansani, Marco Berliri, Marta Colonna, Giovanni Ghirardi, Massimiliano Masnada (Hogan Lovells)

1. Studio dell'anno **HOGAN LOVELLS**

Completezza dell'offerta (che copre tutti i settori Ip e Tmt), professionisti ritenuti eccellenze nelle rispettive aree di attività, reputazione e network internazionale sono alcuni dei punti di forza emersi dall'opinione di mercato. Il team ha inoltre un approccio innovativo e business oriented nonché un prestigio in ambito processuale.

Finalisti

- Bird & Bird
- BonelliErede
- DLA Piper
- Hogan Lovells
- Orsingher Ortu

2. Avvocato dell'anno **MATTEO ORSINGER**

Orsingher Ortu

Conquista il consenso unanime del mercato. Numerosi infatti i commenti positivi sul suo conto. Ecco un esempio: «Oltre

alle capacità tecnico-giuridiche e l'approccio business oriented in cui eccelle, la sua conoscenza storica del nostro business rappresenta sicuramente un plus di qualità».

Finalisti

- Gabriel Cuonzo
Trevisan & Cuonzo
- Giovanni Guglielmetti
BonelliErede
- Luigi Mansani
Hogan Lovells
- Massimiliano Mostardini
Bird & Bird
- Matteo Orsingher
Orsingher Ortu



2. Matteo Orsingher (Orsingher Ortu)

3. Studio dell'anno Ip **BONELLIEREDE**

Finalisti

- BonelliErede
- DLA Piper
- NCTM
- Pavia e Ansaldo
- Trevisan & Cuonzo



3. Da sinistra: Giovanni Guglielmetti, Jacopo Liguori, Tommaso Faelli, Fabia Cairoli, Vivian Grace Chammah, Milena Mursia, Emanuele Fava, Matteo Aiosa.
In basso da sinistra: Pasquale Tammaro, Filippo Russo, Matteo Dragoni (BonelliErede)



5. Da sinistra: Francesco Portolano, Ernesto Apa, Lydia Mendola, Micael Montinari, Marco Blei (Portolano Cavallo)



4. Giovanni Galimberti (Bird & Bird)



6. Giangiacomo Olivi (DLA Piper)

4. Avvocato dell'anno Ip **GIOVANNI GALIMBERTI** *Bird & Bird*

Finalisti

- Giovanni Galimberti
Bird & Bird
- Giovanni Ghirardi
Hogan Lovells
- Giovanni Guglielmetti
BonelliErede
- Luigi Mansani
Hogan Lovells
- Luca Trevisan
Trevisan & Cuonzo

THE BEST IN ITALY

IP&TMT REPORT 2017

legalcommunity.it



SCARICA GRATIS LA TUA COPIA

legalcommunity.it

inhousecommunity.it

financecommunity.it

foodcommunity.it



5. Studio dell'anno

Tmt

PORTOLANO CAVALLO

Finalisti

- Bird & Bird
- Chiomenti
- DLA Piper
- Hogan Lovells
- Portolano Cavallo



7. Elena Carpani e Daniele Caneva
(Crea Avvocati Associati)

6. Avvocato dell'anno

Tmt

GIANGIACOMO OLIVI

DLA Piper

Finalisti

- Marco Berliri
Hogan Lovells
- Massimiliano Mostardini
Bird & Bird
- Gilberto Nava
Chiomenti
- Giangiacomo Olivi
DLA Piper
- Luca Rinaldi
Gianni Origoni Grippo
Cappelli & Partners

7. Studio dell'anno

Marchi e Brevetti

CREA AVVOCATI ASSOCIATI

Finalisti

- Crea Avvocati Associati
- Gianni Origoni Grippo
Cappelli & Partners
- LGV Avvocati
- N&G Legal
- Santa Maria

8. Avvocato dell'anno

Marchi e Brevetti

NINO DI BELLA

*Gianni Origoni Grippo
Cappelli & Partners*

Finalisti

- Nino Di Bella
Gianni Origoni Grippo
Cappelli & Partners
- Gualtiero Dragotti
DLA Piper
- Tommaso Faelli
BonelliErede
- Licia Garotti
Gattai Minoli
Agostinelli & Partners
- Giovanni Ghirardi
Hogan Lovells
- Luigi Goglia
LGV Avvocati



8. Raffaello Stefano Di Marco (Gop)
ritira il premio per Nino Di Bella (Gop)

9. Studio dell'anno Information Technology **BAKER McKENZIE**

.....

Finalisti

- Baker McKenzie
- Bird & Bird
- Hogan Lovells
- LCA
- Orsingher Ortu



10. Italo De Feo (CMS)



10. Avvocato dell'anno Information Technology **ITALO DE FEO** **CMS**

.....

Finalisti

- Italo de Feo
CMS
- Lorenzo De Martinis
Baker McKenzie
- Laura Liguori
Portolano Cavallo
- Andrea Messuti
LCA
- Monica Riva
Clifford Chance

11. Studio dell'anno Diritto d'Autore **LGV AVVOCATI**

.....

Finalisti

- Bird & Bird
- Legance
- LGV Avvocati
- Mila Legal - Mina
Lanfranconi
- Mondini Rusconi
- R&P Legal

12. Avvocato dell'anno Diritto d'Autore **ELISABETTA MINA** *Milalegal - Mina Lanfranconi & Associati*

.....

Finalisti

- Lorenzo Attolico
NCTM
- Pierluigi De Palma
R&P Legal
- Giovanni Guglielmetti
BonelliErede
- Simona Lavagnini
LGV Avvocati
- Elisabetta Mina
Mila Legal - Mina
Lanfranconi
- Maria Francesca
Quattrone
Dike Legal

13. Studio dell'anno Media **CARNELUTTI**

.....

Finalisti

- Cernelutti
- Chiomenti
- DLA Piper
- Munari Cavani
- Portolano Cavallo

▶▶▶

Il Comitato Collaborazione Medica - CCM è una Organizzazione non governativa e Onlus fondata nel 1968. Promuove e assicura il diritto alla salute per tutti, in Africa e in Italia.

Attaverso la campagna *Sorrisi di madri africane* raggiunge donne e bambini delle zone più povere dell'Africa, e grazie alla formazione di medici, infermieri e operatori locali agisce per promuovere un cambiamento duraturo.

www.ccm-italia.org

**SORRISI
DI MADRI
AFRICANE**

**FORMIAMO OPERATORI SANITARI
PROTEGGIAMO MAMME E BAMBINI**

Entro il 2020 *Sorrisi di madri africane* vuole garantire la **formazione** di 2.700 operatori sanitari locali, **l'assistenza** a 170.000 donne durante la gravidanza e il parto, **cure e vaccinazioni** a 780.000 bambini in Burundi, Etiopia, Kenya, Somalia e Sud Sudan.

Sostieni le attività del CCM
con una donazione on line su
sostieni.ccm-italia.org
con bonifico c/o Banca Etica
IBAN IT8510501801000000000199848

Firma la petizione
per la salute di mamme e bambini su
sostieni.ccm-italia.org

Il tuo 5 x mille
al Comitato Collaborazione Medica - CCM
C.F. 97504230018





14. Giovanni De Vergottini
(De Vergottini)



15. Da sinistra: Domenico Colella
e Fabrizio Sanna (Orsingher Ortu)



16. Giovanni Casucci (Dentons)

14. Avvocato dell'anno

Media

GIOVANNI DE VERGOTTINI

De Vergottini

Finalisti

- Ernesto Apa
Portolano Cavallo
- Giovanni De Vergottini
De Vergottini
- Giorgio Mondini
Mondini Rusconi
- Giangiacomo Olivi
DLA Piper
- Matteo Orsingher
Orsingher Ortu
- Francesco Portolano
Portolano Cavallo

15. Studio dell'anno

Design

ORSINGHER ORTU

Finalisti

- Cernelutti
- Crea Avvocati
Associati
- Hogan Lovells
- Orsingher Ortu
- Trevisan & Cuonzo

16. Avvocato dell'anno

Design

GIOVANNI CASUCCI

Dentons

Finalisti

- Margherita Bariè
Cernelutti
- Giovanni Casucci
Dentons
- Marina Lanfranconi
Mila Legal - Mina
Lanfranconi & Associati
- Luigi Mansani
Hogan Lovells
- Fabrizio Sanna
Orsingher Ortu

17. Studio dell'anno

Telecommunications

CLEARY

Finalisti

- Allen & Overy
- Baker McKenzie
- Bird & Bird
- BonelliErede
- Cleary

18. Avvocato dell'anno Telecommunications **GILBERTO NAVA** *Chiomenti*

Finalisti

- Marco D'Ostuni
Cleary
- Gianluca De Cristofaro
LCA
- Giovanni Gazzaniga
Allen & Overy
- Raffaele Giarda
Baker McKenzie
- Gilberto Nava
Chiomenti
- Valerio Mosca
Legance



18. Gilberto Nava (Chiomenti)

20. Avvocato dell'anno Life Sciences **ROBERTO VALENTI** *DLA Piper*

Finalisti

- Paolo De Carlo
R&P Legal
- Luigi Fontanesi
Santa Maria
- Mario Franzosi
Franzosi Dal Negro
Setti
- Laura Orlando
Simmons & Simmons
- Roberto Valenti
DLA Piper



17. Da sinistra: Gianluca Faella
e Matteo Beretta (Cleary)



19. Luigi Fontanesi e Paola Furioli
(Santa Maria)



20. Roberto Valenti (DLA Piper)

CSDN

CENTRO NAZIONALE STUDI DI DIRITTO DEL LAVORO
"DOMENICO NAPOLETANO"



CONVEGNO NAZIONALE

CRISI D'IMPRESA E TUTELA DEL LAVORO

NAPOLI | 23-24 Giugno 2017

San Domenico Maggiore, Sala del Capitolo


Centro Studi
di Diritto del Lavoro
"Domenico Napoletano"
Sezione di Napoli

Con il Patrocinio di:



Segreteria Organizzativa:

mcm
EVENTI E CONGRESSI

Livia Panico
Rione Sirignano, 5 - 80121 Napoli
tel. 081 668774/7611085 - fax 081 664372
info@mcmcongressi.it - www.mcmcongressi.it

Il convegno sarà accreditato dal Consiglio dell'Ordine degli Avvocati di Napoli ai fini della formazione continua

Con il sostegno di



G. Giappichelli Editore



Media Partner

legalcommunity


LIMATOLA
AVVOCATI

 GIUFFRÉ EDITORE

TeleConsul Editore

STANCHI STUDIO LEGALE

UniCredit & Universities
Knight of Labor 1990 Pascale Foundation

21. Studio dell'anno Pubblicità **R&P LEGAL**

Finalisti

- C-Lex
- Crea Avvocati Associati
- Mila Legal - Mina Lanfranconi & Associati
- R&P Legal
- Tavella Studio di Avvocati

22. Avvocato dell'anno Pubblicità **MASSIMO TAVELLA** *Tavella Studio di Avvocati*

Finalisti

- Elena Carpani
Crea Avvocati Associati
- Elisabetta Mina
Mila Legal - Mina Lanfranconi & Associati
- Riccardo Rossotto
R&P Legal
- Massimo Tavella
Tavella Studio di Avvocati
- Paolina Testa
FTCC

23. Studio dell'anno Privacy **RÖDL & PARTNER**

Finalisti

- C-Lex
- Cernelutti
- DLA Piper
- Hogan Lovells
- NCTM
- Rödl & Partner

24. Avvocato dell'anno Privacy **GIANLUCA DE CRISTOFARO** *LCA*

Finalisti

- Giulio Coraggio
DLA Piper
- Gianluca De Cristofaro
LCA
- Giovanni Guerra
Guerra Studio Legale
- Massimiliano Masnada
Hogan Lovells
- Stefano Mele
Cernelutti
- Rocco Panetta
NCTM



21. Riccardo Rossotto (R&P Legal)



22. Massimo Tavella
(Tavella Studio di Avvocati)

25. Studio dell'anno Fashion **WITHERS**

Finalisti

- BonelliErede
- Clifford Chance
- Hogan Lovells
- Limatola Avvocati
- Withers



23. Nadia Martini (Rödl & Partner)



26. Monica Riva (Clifford Chance)



24. Gianluca De Cristofaro (LCA)

26. Avvocato dell'anno Fashion **MONICA RIVA** *Clifford Chance*

Finalisti

- Gian Paolo Di Santo
Pavia e Ansaldo
- Giovanni Galimberti
Bird & Bird
- Alessandro Limatola
Limatola Avvocati
- Ida Palombella
Withers
- Monica Riva
Clifford Chance



27. Da sinistra: Elena e Paola Corte
(Studio Legale Corte)

27. Studio dell'anno Food **STUDIO LEGALE CORTE**

Finalisti

- De Berti Jacchia
- MDBA
- Mondini Rusconi
- NCTM
- Studio Legale Corte



25. Da sinistra: Ida Palombella
e Giulia Cipollini (Withers)

28. Avvocato dell'anno Food

**DANTE
DE BENEDETTI**
MDBA

Finalisti

- Vincenzo Acquafredda
Trevisan & Cuonzo
- Dante De Benedetti
MDBA
- Roberto Jacchia
De Berti Jacchia
- Barbara Klaus
Rödl & Partner
- Bernard O'Connor
NCTM
- Ida Palombella
Withers

29. Studio dell'anno Penale Ip

R&P LEGAL

Finalisti

- BonelliErede
- Clifford Chance
- DLA Piper
- R&P Legal
- Studio Legale Bana

30. Avvocato dell'anno Penale Ip

ANTONIO BANA
Studio Legale Bana

Finalisti

- Antonio Bana
Studio Legale Bana
- Fabrizio Manganiello
La Scala
- Francesco Sbisà
BonelliErede
- Paola Severino
Severino
- Giuseppe Vaciago
R&P Legal

31. Studio dell'anno Ip - Contenzioso

**TREVISAN
& CUONZO**



28. Dante De Benedetti (MDBA)



29. Da sinistra: Riccardo Rossotto e Giuseppe Vaciago (R&P Legal)



32. Massimiliano Mostardini (Bird & Bird)



30. Antonio Bana
(Studio Legale Bana)



31. Da sinistra: Vincenzo Acquafredda, Daniela Ampollini, Gabriel Cuonzo, Luca Trevisan, Vittorio Cerulli Irelli, Luca Pellicciari (Trevisan & Cuonzo)



33. Da sinistra: Antonio Racano, Andrea D'Amico, Maria Francesca Quattrone, Giorgio Cappiello, Andrea Allegritti (Dike Legal)



32. International
Chairman of the year
**MASSIMILIANO
MOSTARDINI**
Bird & Bird

33. Best practice
Diritto d'Autore
DIKE LEGAL



34. Raffaella Barbuto e Luigi Boggio (Studio Torta)

34. Best Practice
Filing dell'anno
STUDIO TORTA



36. Pietro Pouché (Simmons & Simmons)

35. Studio dell'anno
Rising Star
AMTF AVVOCATI

36. Avvocato dell'anno
Emergente Ip
PIETRO POUCHÉ
Simmons & Simmons

37. Avvocato dell'anno
Emergente Tmt
GIANLUIGI MARINO
DLA Piper



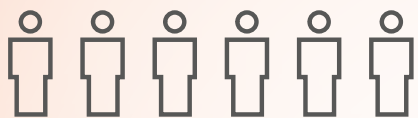
37. Gianluigi Marino (DLA Piper)



35. Da sinistra: Giacomo Pezzotta, Michele Giofrè, Alberto Crivelli (Amf Avvocati)



Labour 2017 Awards



by legalcommunity.it

**21 SETTEMBRE 2017
MILANO**

IN COLLABORAZIONE CON

PARTNER



Per informazioni: eventi@lcpublishinggroup.it

ParcoMilano

Piazza Sempione angolo
via Abbondio Sangiorgio Milano

info@parcomilano.it

Tel: +39 0289297020

di
nicola
di molfetta



161

PARCOMILANO, in quell'ANGOLO DI CITTÀ che fa tanto PARIGI

Di posti in cui andare a bere un bicchiere, magari per l'aperitivo, oppure per una sosta durante una domenica di relax in città, a Milano ce ne sono tanti. Ma qualche settimana fa ci siamo imbattuti quasi per caso in ParcoMilano e siamo rimasti a bocca aperta.

Pregio numero uno: la location. Il locale si trova in un angolo di piazza Sempione e si affaccia sull'Arco della Pace. Il panorama, ha quel non so che di parigino che permette di allontanarsi dalla routine di città (almeno con la testa) anche durante un weekend di *staycation*.

Ma veniamo alla "sostanza". Molto bello all'ora dell'aperitivo, l'ambiente di ParcoMilano è piacevole anche se lo si sceglie per accompagnare con qualche piatto gustoso una buona bottiglia di vino. Lo chef, **Davide Bontempo**, tratta con sapienza materie prime di assoluta qualità.

Il menù non è vastissimo, ma sa colpire nel segno con taglieri di salumi (il San Daniele che abbiamo assaggiato era da urlo), tartare di salmone e tagliate di carne eseguite a regola d'arte.

Ma la cosa che dà particolare soddisfazione è la pizza. Noi abbiamo assaggiato quella con mozzarella di bufala e gamberi rossi.

Prezzi nella norma. 🍷





di
uomo senza loden

MARCALBERTO BOLLICINE da leggere

E sistono collegamenti tra letteratura e vino? La risposta è d'istinto positiva: in quante storie, racconti, romanzi, narrazioni, poemi e libri il vino assume un ruolo centrale, almeno per un attimo? Non basterebbe un'enciclopedia per compilare un indice seppure approssimativo. Pensiamo all'Odissea: senza il vino, Ulisse non avrebbe potuto sedurre Polifemo, porre in essere il suo piano e salvare buona parte dei suoi compagni. Possiamo anche immaginare come il vino abbia ispirato, o almeno aiutato, scrittori e poeti (addirittura alcuni di noi, durante amorse estasi): conosciamo l'effetto di un buon bicchiere (due, addirittura meglio, al più non guidiamo). Affermare una coerenza tra vino e letteratura non è allora un azzardo. Gli studiosi di logica vorranno perdonare il vizio, di questa conclusione: sarà certamente stato il vino. Oggi mi piace ricordare come il figlio di un cancelliere (primo terreno: il diritto) abbia dato lustro letterario ad una splendida terra (secondo terreno: marnoso e calcareo), la quale da tempo ci dona sinceri esempi di quei prodotti che, in questa (alcolicamente) ispirata sede che ci ospita, amiamo commentare.

Dato che il figlio di quel cancelliere è **Cesare Pavese**, il paese e la terra, diventano ovvi: Santo Stefano Belbo e le Langhe.

Marcalberto Metodo Classico Nature è uno spumante interessante.

Perlage fine (con qualche tratto campagnolo: il che me lo rende simpatico, dato che un vino può essere simpatico!), colore che molti

descrivono come giallo paglierino con riflessi dorati, ma che io vedo come un irrazionale mix di gialli tanto scarichi quanto intensi, con alcune tendenze opaciformi come, peraltro, è giusto che sia: il produttore dichiara l'assenza di procedimenti di filtratura e di chiarificazione che mai ne compromettono vivacità e trasparenza. Profumo delicato, in merito al quale il mio naso (di una certa dimensione, peraltro) viene subito incuriosito dalla prevalente nota agrumata (tra il limone e il cedro: annusati però da buona distanza) a cui si accompagna il tipico sentore di bianco floreale ma orientato verso aromi freddi, espressione priva di un senso effettivo e che perciò mi piace. E forse, una punta sottile di crosta di un pane di dolce cottura. Una qualche spezia sembra fare capolino: con sommessa modestia, con quell'*understatement* che la terra di Langa ingloba nel proprio Dna più antico. Agrumato anche al palato, persistente ma non invadente, delicato, elegante, giustamente fresco.

In sintesi: uno spumante delicato e al contempo notevole e di carattere, da degustare quando non si è in vena, per disposizione di animo o per struttura del pasto, di sapori forti, persistenti, complessi.

Marcalberto Nature è ottimo come aperitivo (ma non sprecatelo con gli apologeti dei vinelli frizzanti più o meno di moda), ma con una tale identità da sostenere senza difficoltà un pranzo o una cena (confesso, però, di essere un sostenitore dello spumante a tutto pasto: mi piace e risolve molti problemi di abbinamento). Lo accosterei a ricette semplici, piatti non grassi, carni bianche, pesci al cartoccio o al sale, crostacei di profumo delicato (mai con un'aragosta o con dei carabinieri!), formaggi di lieve o media stagionatura.

Ho menzionato la moda: voglio fare anche io una concessione a questa Dea severa che oggi innalza e domani spazza via senza pietà. In questo vino non vi è utilizzo di solforosa al *dégorgement*. Dunque, con amici o amiche particolarmente attenti a tali dettagli, o per moda o per (mal riposta) convinzione, proponete Marcalberto Nature e farete un figurone. 🍷



*L'autore è un avvocato abbastanza giovane per potere bere e mangiare ancora con entusiasmo, ma già sufficientemente maturo per capire quando è ora di fermarsi

RECRUITMENT

La rubrica Legal Recruitment by *legalcommunity.it* registra questa settimana 8 posizioni aperte, segnalate da 5 studi legali: Accinni, Cartolano e Associati; Bacciardi and Partners; Dentons; Russo De Rosa Associati; Studio Grimaldi. I professionisti richiesti sono 12 tra praticanti, giovani avvocati e avvocati con esperienza.

Le practice di competenza comprendono banking & finance, societario, tributario, tributario internazionale, commerciale, contenzioso civile, corporate m&a, litigation, real estate, restructuring, insolving.

Per future segnalazioni scrivere a: recruitment@lcpublishinggroup.it

ACCINNI, CARTOLANO E ASSOCIATI

Sede.

Milano.

Posizione aperta 1.

Praticante.

Area di attività.

Societario; Commerciale;

Contenzioso civile e societario.

Numero di professionisti richiesti.

2.

Breve descrizione.

Si ricercano candidati laureati a pieni voti (specificando il voto stesso nella candidatura), con ottima conoscenza della lingua inglese scritta e parlata. Aree di attività: societario; commerciale;

contenzioso civile e societario.

Riferimenti. Le candidature sono da inviare a: recruiting@acsl.it.

Sede.

Milano.

Posizione aperta 2.

Giovane avvocato (max 30 anni).

Area di attività.

Societario e Commerciale.

Numero di professionisti richiesti.

1.

Breve descrizione.

Si ricerca giovane avvocato (età non superiore a 30 anni) neo-abilitato (che abbia conseguito il titolo da non più di un anno) con esperienza in materia civile-commerciale, laureato a pieni voti

(si prega di specificare il voto nella candidatura), ottima conoscenza della lingua inglese scritta e parlata.

Riferimenti. Le candidature sono da inviare a: recruiting@acsl.it.

BACCIARDI AND PARTNERS

Sede.

Pesaro.

Posizione aperta 1.

Professionista Junior (giovane avvocato o praticante abilitato).

Area di attività.

Diritto tributario internazionale.

Numero di professionisti richiesti.

2.

Breve descrizione.

Si ricerca un professionista junior (giovane avvocato o praticante abilitato) da assegnare al Dipartimento di Diritto Tributario Internazionale, il quale dovrà affiancare un avvocato senior nella gestione delle pratiche relative ai settori del diritto tributario nazionale e internazionale, sia ai fini dell'imposizione diretta che ai fini dell'imposizione indiretta (IVA). Si richiedono: residenza o domicilio nelle Marche o in Romagna o in Umbria o in Abruzzo e disponibilità a trasferire il domicilio nella città

di Pesaro; esperienza effettiva di 1-2 anni nelle suddette materie di applicazione maturata presso altri studi legali italiani o internazionali; ottima conoscenza della lingua inglese scritta e parlata.

Riferimenti. Inviare la propria candidatura completa di CV aggiornato all'indirizzo: segreteria@bacciardistudiolegale.it, specificando unicamente il possesso dei requisiti sopra indicati.

Sede.

Pesaro.

Posizione aperta 2.

Giovane avvocato.

Area di attività.

Litigation.

Numero di professionisti richiesti.

1.

Breve descrizione.

Si ricerca un giovane avvocato da adibire al Dipartimento di Litigation per la gestione di procedure giudiziali e arbitrali, nazionali e internazionali, su materie contenziose di natura commerciale.

Si richiedono: residenza o domicilio nelle Marche o in Romagna o in Umbria o in Abruzzo e disponibilità a trasferire il domicilio nella città di Pesaro; esperienza di almeno 5 anni in attività processuale; ottima

conoscenza della lingua inglese scritta e parlata.

Riferimenti. Inviare la propria candidatura completa di CV aggiornato all'indirizzo: segreteria@bacciardistudiolegale.it, specificando unicamente il possesso dei requisiti sopra indicati.

DENTONS

Sede.

Milano.

Posizione aperta 1.

Avvocato 1-3 anni di esperienza in ambito Restructuring/Insolvency.

Area di attività.

Restructuring/Insolvency.

Numero di professionisti richiesti.

1.

Breve descrizione.

Il candidato deve aver maturato una esperienza nel settore sopra indicato all'interno di uno studio internazionale o un primario studio italiano e deve avere una perfetta conoscenza della lingua inglese. Si pregano i candidati di inviare il proprio cv completo di track record.

Riferimenti.

Piazza degli Affari, 1 – 20123 Milano.

Email:

recruitment.milan@dentons.com.

Sede.

Milano, Roma.

Posizione aperta 2.

Avvocati 1-3 anni di esperienza in ambito Corporate m&a.

Area di attività.

Corporate m&a.

Numero di professionisti richiesti.

2.

Breve descrizione.

Il candidato deve aver maturato una esperienza nel settore sopra indicato all'interno di uno studio internazionale o un primario studio italiano e deve avere una perfetta conoscenza della lingua inglese. Si pregano i candidati di inviare il proprio cv completo di track record, specificando la sede di preferenza.

Riferimenti.

Piazza degli Affari, 1 – 20123 Milano.

Email:

recruitment.milan@dentons.com.

RUSSO DE ROSA ASSOCIATI

Sede.

Milano.

Posizione aperta.

Collaboratore commercialista abilitato.

Area di attività.

Societario, tributario, contabilità, m&a.



CONVEGNO

Finanziamento del contenzioso Analisi e nuove prospettive del third-party funding

6 LUGLIO 2017

14.30 - 19.30

Palazzo Capris

Via Santa Maria 1, 10122 Torino

PARTECIPAZIONE LIBERA PREVIA REGISTRAZIONE

Associazione Professionisti d'Affari

PROGRAMMA

Il fenomeno del finanziamento del contenzioso nasce nei paesi anglosassoni per diffondersi solo di recente alle giurisdizioni continentali.

Il convegno si propone l'ambizioso traguardo di descrivere il fenomeno dal punto di vista legale e finanziario tramite il contributo dei diversi operatori del settore: l'istituzione arbitrale, l'investitore il fondo finanziatore, il broker, l'arbitro, l'avvocato, il consulente tecnico e il giurista d'impresa. Verranno anche analizzati i temi più dibattuti, gli aspetti etici e deontologici, nonché l'impatto che il fenomeno sta avendo nel panorama del contenzioso nazionale e internazionale nonché sull'arbitrato d'investimento.

In partnership con

ABBATESCIANNI
studio legale e tributario

**ASSOCIAZIONE ITALIANA
GIURISTI DI IMPRESA (A.I.G.I.)**

Calunius
Couturier

RSM Studio Palea Lauri Gerla

Media partner

legalcommunity

Ore 14.30 - 14.50

INTRODUZIONE

Avv. Marco Pistis - Presidente, APA - Associazione Professionisti D'Affari

Ore 14.50 - 15.10

IL PUNTO DI VISTA DELLE ISTITUZIONI ARBITRALI

Dott.ssa Alessandra Modenese Kauffmann, Segretario Generale e Direttore di Swiss Chamber - Camera di Commercio Svizzera in Italia

Ore 15.10 - 15.30

IL PUNTO DI VISTA DEGLI INVESTITORI

Dott. Luca Pierazzi - Fondatore e Amministratore Delegato, Advance SIM

Ore 15.30 - 16.00

ARBITRATO DI INVESTIMENTO E FINANZIAMENTO: TEMI SCOTTANTI

Avv. Andrea Carlevaris - Segretario Generale, ICC International Court of Arbitration

Ore 16.00 - 16.30

ARBITRATO COMMERCIALE IN ITALIA E FINANZIAMENTO DEL CONTENZIOSO: PROBLEMI GIURIDICI ED ETICI

Avv. Girolamo Abbatescianni - Partner, Abbatescianni Studio Legale e Tributario

Ore 16.30 - 17.00

IL PUNTO DI VISTA DEL FONDO

Christian Stuerwald - Head of Case Assessment, Calunius

Ore 17.00 - 17.30 - **INTERVALLO**

Ore 17.30 - 18.00

IL PUNTO DI VISTA DEL BROKER

Matthew Amey - Direttore, The Judge

Ore 18.00 - 18.30

COME CAMBIA IL RUOLO DELL'ARBITRO QUANDO ENTRA IN CAMPO IL FINANZIATORE

Avv. Prof. Diego Corapi - Studio Legale Corapi

Ore 18.30 - 19.00

IL CONSULENTE TECNICO NEGLI ARBITRATI CON TERZE PARTI FINANZIARIE

Dott. Edoardo Fea - Partner RSM Studio Palea Lauri Gerla

Ore 19.00 - 19.30

PERCHÉ FARE RICORSO AL FINANZIAMENTO DEL CONTENZIOSO

Avv. Nemio Passalacqua - Head of Legal Department Fer-rero Italy

Ore 19.30

TAVOLA ROTONDA Q&A

Moderata dall'Avv. Marco Pistis

Numero di professionisti richiesti.

2.

Breve descrizione.

Collaboratore con 3/7 anni di esperienza in primari studi professionali.

Riferimenti.

info@rdr.it.

STUDIO GRIMALDI**Sede.**

Milano.

Posizione aperta 1.

Avvocato.

Area di attività.

Banking & Finance.

Numero di professionisti richiesti.

1.

Breve descrizione.

Grimaldi Studio Legale ricerca un avvocato per potenziare il proprio team di banking & finance, sede di Milano.

La/il candidata/o ideale è un avvocato che abbia almeno 4/5 anni di esperienza nei settori del banking & finance (real estate finance, project finance, leverage finance, etc) e/o della finanza strutturata (cartolarizzazioni e bond).

L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale; esperienza nel settore degli NPL sarà considerato come elemento preferenziale.

Riferimenti.

Inviare dettagliato curriculum vitae all'indirizzo email:
aguarnieri@grimaldilex.com.



Barberino's: solo relax, nessuna distrazione...



Milano - C.so Magenta, 10
Milano - Via Cerva, 11



Tutti i giorni 10,00 - 20,00
(+39) 02 83 43 94 47

www.barberinosworld.com



LA RIVISTA GRATUITA DA PORTARE SEMPRE CON TE



Cerca legalcommunity su



e seguici su



Per abbonarsi alla versione cartacea scrivere a
info@lcpublishinggroup.it